汉译世界学术名著丛书

政治经济学原理

上 册

〔俄〕M. И. 杜冈-巴拉诺夫斯基 著



VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

汉译世界学术名著丛书

政治经济学原理

下 册

〔俄〕M. И. 杜冈-巴拉诺夫斯基 著



98210

F03
25

汉译世界学术名著丛书

D416

政治经济学原理

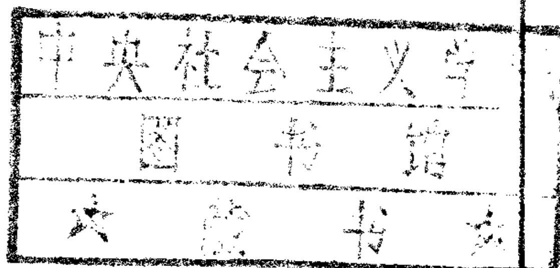
上册

〔俄〕M. И. 杜冈-巴拉诺夫斯基 著

赵维良　桂力生　王湧泉 译


200168264





商务印书馆

1997年·北京

98211

F03
2351

汉译世界学术名著丛书

政治经济学原理

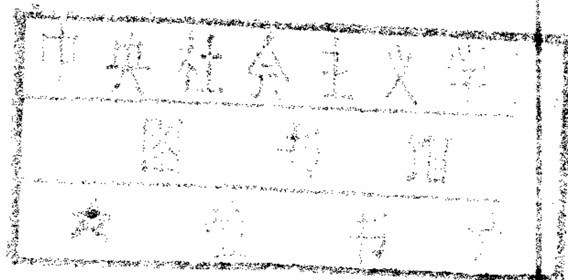
下册

〔俄〕M. И. 杜冈-巴拉诺夫斯基 著

赵维良　桂力生　王湧泉 译


200168255





商务印书馆

1997年·北京

汉译世界学术名著丛书
政治经济学原理
（全两册）
［俄］M.N.杜冈－巴拉诺夫斯基 著
赵维良 桂力生 王湧泉 译

商务印书馆出版
（北京王府井大街36号 邮政编码100710）
新华书店总店北京发行所发行
北京外文印刷厂印刷
ISBN 7－100－00641－4／F·63

1989年5月第1版 开本850×1168 1/32
1997年4月北京第2次印刷 字数475千
印数5 000册 印张22 1/4 插页8
（60克纸本） 定价：26.90元

汉译世界学术名著丛书
出版说明

我馆历来重视移译世界各国学术名著。从五十年代起，更致力于翻译出版马克思主义诞生以前的古典学术著作，同时适当介绍当代具有定评的各派代表作品。幸赖著译界鼎力襄助，三十年来印行不下三百余种。我们确信只有用人类创造的全部知识财富来丰富自己的头脑，才能够建成现代化的社会主义社会。这些书籍所蕴藏的思想财富和学术价值，为学人所熟知，毋需赘述。这些译本过去以单行本印行，难见系统，汇编为丛书，才能相得益彰，蔚为大观，既便于研读查考，又利于文化积累。为此，我们从 1981 年至 1986 年先后分四辑印行了名著二百种。今后在积累单本著作的基础上将陆续以名著版印行。由于采用原纸型，译文未能重新校订，体例也不完全统一，凡是原来译本可用的序跋，都一仍其旧，个别序跋予以订正或删除。读书界完全懂得要用正确的分析态度去研读这些著作，汲取其对我有用的精华，剔除其不合时宜的糟粕，这一点也无需我们多说。希望海内外读书界、著译界给我们批评、建议，帮助我们把这套丛书出好。

商务印书馆编辑部

1987 年 2 月

中译本前言

М.И.杜冈-巴拉诺夫斯基(1865—1919年)(以下简称杜冈)是俄国资产阶级经济学家，毕业于哈尔科夫大学。1895—1917年，他任彼得堡大学和基辅大学经济学教授，早期为“合法马克思主义者”，曾在沙皇政府批准的合法刊物上发表文章，打着马克思主义的旗帜批判俄国民粹派。1905—1907年俄国第一次革命时期，杜冈加入立宪民主党，成为资产阶级自由派学者。1917年十月革命后，他曾出任资产阶级反革命政府乌克兰中央拉达财政部长。

杜冈在十九世纪末二十世纪初俄国资产阶级经济学界以学识渊博见称，和司徒卢威齐名，是当时颇有名气的政治经济学家之一。他的经济理论不但在资产阶级经济学界有很大影响，而且在社会主义政党内也有影响。例如，他提出的一个错误论点——随着资本主义的消灭，作为理论科学的政治经济学必然消亡，曾经为罗莎·卢森堡所采用并得到布哈林的支持，从而使本世纪二十年代苏联经济学界一度出现否定社会主义政治经济学的社会思潮。

杜冈于1894年发表了他早期的经济论著《现代英国的工业危机及其原因和对人民生活的影响》(1914年出第三版时书名改为《周期性工业危机》，有中译本，商务印书馆1982年出版)，在资本主义再生产、市场、经济危机等理论问题上提出了一系列反

马克思主义的论点，曾受到列宁的批判。1898年出版了《俄国工厂的过去和现在》一书，论证了俄国工业资本主义发展的必要性，批判了俄国民粹派关于俄国资本主义发展有其独特性的错误论点。

二十世纪初，特别是1905年俄国革命发生后，无产阶级作为强大的革命力量登上了政治舞台，不仅反对专制主义，而且反对资本主义。这时，一批资产阶级教授（包括杜冈）就公开转入了维护资本主义、“消灭”社会主义①的“马克思吞噬者”②的行列。正如列宁所说，杜冈等人“在1899年力图成为马克思主义者，现在他们却情愿从‘马克思主义批判家’变成庸俗的资产阶级经济学家了”③。

杜冈在1905年出版的《马克思主义的理论基础》一书中，完全背弃了马克思的阶级斗争理论，提出了“伦理心理要素”在社会发展中起决定性作用的论点，抨击了马克思关于价值和生产价格的学说，否定了马克思发现的资本主义平均利润率呈下降趋势的规律。可见，“年轻时是准马克思主义者”的杜冈，“很快‘变聪明了’，用片片断断的资产阶级理论来‘修正’马克思主义”了。④

《政治经济学原理》一书就是在这样的历史条件下和思想基础上写成，并于1909年出版的。

本书出版后曾获得帝国科学院大奖，几年内出了四版，印行了几万册。从杜冈1914年写的序言看，第三版有较大的增删和改动。

---

① 见《列宁全集》第20卷，第140页。

② 同上书，第181页。

③ 《列宁选集》第1卷，第168页注。

④ 见《列宁全集》第18卷，第361页。

尤其是“分配”一篇，杜冈根据他在 1913 年出版的《社会分配论》一书的论点作了重大修改。第四版按第三版重印，未作改动。

杜冈经济思想的特点是折中主义。列宁批评杜冈是“典型的折中主义者”，说他“既拥护一点点马克思主义，也拥护一点点民粹主义，又拥护一点点‘边际效用论’”①。杜冈在本书第二版序言中声称“谨将此书献给魁奈、戈森和马克思”，也恰好说明这本书在某种意义上是折中主义的产物。

本书作者推崇德国资产阶级庸俗经济学家戈森（1810—1858年），认为“边际效用论”的奠基人是戈森，而不是资产阶级经济学界公认的门格尔、杰文斯和瓦尔拉，说他们以及后来的庞巴维克和维塞尔只是阐述和发展了戈森的学说。同时认为，由戈森所创立并由其后继者所阐发的“边际效用论”，“给予经济思想以强有力的推动”，比马克思的劳动价值论“向前迈进了一大步”，说这个理论的“伟大功绩”在于它要永远结束关于价值的争论，从一条基本原则出发对于评价过程的一切现象作出了全面而详尽的解释。

作者承认马克思的劳动价值论是“对资本主义制度进行社会主义批判的基础”，但又说劳动价值论没有一条基本原则可据以解释一切价值现象。

杜冈重视法国资产阶级古典政治经济的主要代表之一、重农学派创始人魁奈（1694—1774 年），是因为魁奈制作的《经济表》体现了“边际效用论”的方法论特点，认为只有运用魁奈方法，“经济理论才能上升到更高的阶段”。

正因为《政治经济学原理》是折中主义的产物，全书没有一个

① 《列宁全集》第 20 卷，第 256 页。

完整的经济范畴体系。它在价值理论方面提出了自己的价值(ценносгь)—耗费价值(стоимосгь)—价格的公式,但却把价值同价格割裂开来,把价值和耗费价值放到第一篇,而把价格放到第三篇(“交换”)分别加以叙述,甚至不同第二篇(“生产”)联系起来。它把经济范畴分为逻辑(永恒)范畴和历史范畴,认为价值和耗费价值是基本的逻辑范畴,资本属于逻辑和历史范畴,剩余价值和资本主义经济属于历史范畴。同时还提出经济价值范畴,把它分为以主观评价为基础的主观经济价值和反映物品效用的客观经济价值,并由此导致“边际效用论”,试图把“边际效用论”与劳动价值论捏合起来,说它们是“和谐一致”的。它认为,“边际效用论”说明价值的主观要素,劳动价值论说明价值的客观要素,劳动和边际效用是价值的两大要素,从而得出一个折中主义的公式:自由生产品的边际效用与其劳动价值成正比。

由此可见,杜冈在《政治经济学原理》一书中,采取折中主义的手法,竭力调和“边际效用论”和马克思的劳动价值论,实际上是妄图用“边际效用论”来取代马克思的劳动价值论。正如列宁所指出的,杜冈等人在口头上对马克思表示“尊重”,但“从来也不了解唯物辩证法和阶级斗争的理论,因此不可避免地背弃了劳动价值论”①。

本书还认为,利润是一种“非劳动收入”,是由技术生产力造成的,而不是来自雇佣劳动者的剩余劳动的一种剥削收入;在采用新机器的条件下增加的产品是新生产资料的产品,根本没有剥削别人的劳动。并且认为资本家占有利润额的大小是由各阶级的力量

① 见《列宁全集》第20卷,第182页。

对比来决定的。这就在实质上否定了马克思的剩余价值理论，公开为资本主义剥削辩护。

作者宣扬庸俗的工资理论，认为工资随劳动生产率的提高而增加，而工资的增加，可以使工人改善生活条件，增强劳动能力，又反转来促进劳动生产率的提高，由此产生工人和资本家利益的一致性。又说劳动生产率的任何提高，都会增加在工人和资本家之间分配的产品；资本离开劳动不能发挥效用，劳动离开资本也不能创造价值；等等。这就在实质上否定了资本主义分配关系的对抗性质，否定了无产阶级贫困化和无产阶级斗争的意义。

限于篇幅，本书其它一些论点就不一一缕述了。

鉴于杜冈在俄国资产阶级经济学说史上占有重要的地位，《政治经济学原理》一书对于研究俄国资产阶级的经济思想尚不失为一部有价值的论著，因此据第三版版本译出，以飨读者。

全书共分五篇，分别由赵维良（序言、第一、第三篇）、桂力生（第二、第四篇）和王湧泉（第五篇）同志翻译，由孙斌圣（序言、第一、二、五篇及第四篇第一至第六章）和王湧泉（第三篇及第四篇第七至第九章）同志校订。限于水平，难免有错误和不当之处，尚祈同志们批评指正。

本书在翻译过程中曾得到胡企林同志和许玉龙同志的大力协助，提供资料，藉此表示谢意。

孙斌圣

一九八五年六月

目　录

第二版序言 …………………………………………………………… 1
第三版序言 …………………………………………………………… 4

第　一　篇

国民经济概论

第一章　政治经济学的对象 ………………………………………… 5
　一、政治经济学概说 ……………………………………………… 5
　二、经济活动的定义 ……………………………………………… 8
　三、政治经济学和自然科学 ………………………………………14
　四、单个经济和国民经济 …………………………………………16
第二章　政治经济学的方法论 ………………………………………27
　一、科学描述的一般性质 …………………………………………27
　二、社会科学领域中的描述 ………………………………………34
　三、经济概念体系的建立 …………………………………………39
　四、经济现象的解释 ………………………………………………41
　五、政治经济学的分科 ……………………………………………47
第三章　逻辑的经济范畴。价值与耗费价值 ………………………52
　一、价值概说 ………………………………………………………52
　二、劳动与边际效用是价值的两个要素 …………………………62
　三、耗费价值概说 …………………………………………………70
第四章　简单商品经济和资本主义经济的历史范畴………………85

一、商品和交换价值 ……85
二、资本与剩余价值 ……89
第五章 外部自然界与经济 …… 100
第六章 人口论 …… 105
第七章 国民经济的发展 …… 112
一、社会发展的一般规律 …… 112
二、经济发展的图式 …… 124
三、经济制度的分类 …… 131
四、俄国的经济发展 …… 136

第二篇
生 产

第一章 抽象形式的经济劳动过程 …… 147
第二章 简单协作和复杂协作 …… 162
一、简单协作 …… 162
二、复杂协作 …… 168
三、社会分化 …… 173
第三章 工业形式。家庭生产。手工业 …… 182
第四章 家庭手工业 …… 191
一、西欧的家庭手工业 …… 191
二、俄国的家庭手工业 …… 196
第五章 工场手工业和工厂 …… 206
一、西欧的工场手工业和工厂 …… 206
二、俄国的工场手工业和工厂 …… 213
第六章 村社 …… 221
一、西欧和东方的村社 …… 221

二、俄国的村社 …… 227
三、从经济观点评价村社 …… 237
四、俄国的村社立法 …… 241
第七章　农业的大生产和小生产 …… 253
第八章　俄国的农民经济和土地问题 …… 266
一、农民经济的广泛发展 …… 260
二、农民的分化 …… 276
三、农民的缺地现象 …… 276
四、移民 …… 279
五、农民银行 …… 282

第三篇
交　换

第一章　价格 …… 289
一、市场价格和自由竞争条件下的价格形成 …… 289
二、商品的平均价格 …… 296
三、垄断价格 …… 303
四、抽象价格理论的范围 …… 306
第二章　货币 …… 312
一、货币的产生及其职能 …… 312
二、货币的价值 …… 320
三、铸币和货币制度 …… 332
四、纸币 …… 339
五、俄国的纸币 …… 349
六、对货币在现代经济中的作用的总评价 …… 352

第三章 信用 …… 357
一、信用的本质和信用凭证 …… 357
二、银行 …… 362
三、储蓄银行 …… 367
四、信用的国民经济意义 …… 368
第四章 保险 …… 372
第五章 贸易 …… 381
一、贸易和贸易机关 …… 381
二、对外贸易政策 …… 389
第六章 资本主义企业及其形式 …… 400
一、资本主义企业的形式 …… 400
二、企业主联盟 …… 404
第七章 合作企业及其形式 …… 414
一、合作社的定义及其分类 …… 414
二、信用和储蓄贷款合作社 …… 416
三、消费合作社 …… 422
四、农业合作组织 …… 429
五、生产的、劳动的和辅助生产的组合 …… 433
六、合作化和政党 …… 444
第八章 交通工具 …… 448

第四篇
分配

第一章 关于社会阶级的学说 …… 454
一、社会阶级的概念 …… 454

二、资本主义社会的主要阶级 …… 458
第二章　分配问题 …… 471
一、分配现象概述 …… 471
二、国民收入的基本划分 …… 475
第三章　工资 …… 482
一、工资理论的基本原理 …… 482
二、各种不同的工资即价格论 …… 486
三、工资社会说 …… 503
四、不同劳动部门的劳动收入的差别 …… 509
五、工资形式 …… 513
六、英国工资史 …… 518
第四章　工会 …… 524
一、工会及其职能 …… 524
二、革命工团主义 …… 533
第五章　劳动保护立法 …… 544
一、工厂法 …… 544
二、工人保险 …… 548
三、国家调节工资 …… 553
第六章　俄国工人运动和劳动保护法 …… 557
一、工人运动 …… 557
二、劳动保护法 …… 563
第七章　利润 …… 570
一、各种利润论 …… 570
二、利润社会说 …… 589
第八章　地租 …… 603

一、资本主义的地租学说 ······ 603
二、粮食地租 ······ 612
第九章 整个社会收入的变化 ······ 618

第五篇
整个资本主义经济

第一章 社会资本循环和市场理论 ······ 625
一、社会资本的循环 ······ 625
二、古典学派的市场理论 ······ 629
三、西斯蒙第的市场理论 ······ 631
四、市场问题的解决 ······ 634
五、市场理论的实践检验 ······ 648
六、资本的国际转移和新兴的资本主义国家的市场 ······ 653
第二章 资本主义经济危机 ······ 660
一、资本主义周期 ······ 660
二、英国的资本主义周期 ······ 662
三、危机理论 ······ 666
四、资本主义周期和危机周期性的解释 ······ 674
五、1907 年的美国危机 ······ 683

译名对照表 ······ 687

第二版序言

经济科学理论目前正处于蓬勃发展的时期。

马克思的《资本论》问世后，经济思想的创造活动似乎一度沉寂下来了。无论在占统治地位的经济科学代表中间还是在社会主义者中间，情况都是如此。然而，这种情况并没有持续多久。那些对社会主义持敌对态度的学者又推动起一个新的经济思想运动。

《资本论》的整个理论大厦建立在价值理论的基础之上，它进一步发展了主张劳动是价值基础的斯密和李嘉图的学说。马克思从这一理论出发，通过严密的逻辑论证，创立了自己的利润理论，认为利润以及其它所有非劳动收入，都不过是非劳动阶级剥削工人阶级的表现而已。可见，古典学派的基本的理论学说，是社会主义分配理论的基础。

这不能不使劳动理论在所有敌视社会主义的经济学家心目中威信扫地。于是我们看到，他们当中有些人开始对价值问题加紧进行研究，并取得了巨大的有益的成果。新的价值理论逐渐地建立起来了，它较之旧理论是向前迈进了一大步。

这一理论，即所谓边际效用论，它的基础是上一世纪五十年代的经济学家戈森早就奠定了的。但是，戈森的著作在当时并没有引起什么注意；只是时隔二十年之后，许多学者才不约而同地各自阐明了戈森提出的价值问题。

边际效用论给予经济思想以强有力的推动，理论工作又活跃起来了。许多天才的学者对新理论进行了周密的探讨，并把它同旧的劳动价值论截然对立起来，力求把它应用于一定的社会和政治目的。如果说劳动价值理论在马克思手中成为对资本主义制度进行社会主义批判的基础，那么，边际效用论就应当是对非劳动收入和一般现行经济制度所作的理论辩护。

这样一来，边际效用论的拥护者根据新的价值理论，又创立了新的分配理论。

在对立的、社会主义的营垒中，新的价值理论起先并没有获得什么赞许，而且被看做是怀着资产阶级目的恶意伪造的科学。但是，它很快就得到了某些社会主义思想家的承认。例如，在英国，这个理论就被由该国所有社会主义思想的优秀代表组成的所谓“费边主义者”所接受。

在同读者见面的这部书中，我想说明这种分配理论是行得通的，它和马克思的理论一样，是一种剥削理论，并且同劳动价值论没有什么逻辑上的联系。我把新的分配理论叫做社会分配论，因为它把社会分配要素——社会各阶级为获取更大比重的社会产品而进行的斗争提到了首位。

该理论的方法论特点，在于它是从整个社会经济这一概念出发的。当然，这种方法绝不能说是国民经济科学中的新事物。相反，恰恰是在运用该方法的基础上才形成了政治经济学。著名的魁奈《经济表》，无非是对整个社会经济进行图式分析来了解资本主义规律的第一次天才的尝试罢了。《经济表》之所以使当代人产生强烈的印象，正是由于这种方法具有一定的优点。

可是，不管多么令人奇怪，魁奈的方法却后继无人，后来的经济科学也根本不懂得它。长期以来，《经济表》对于经济学家来说一直是个谜，谁也没有兴趣去揭开它。只是过了一个多世纪之后，马克思才在《资本论》第二卷中又回到魁奈的方法上来，并提出了他自己的社会资本再生产图式。

但是，这些图式在马克思主义体系中却是孤立的现象，马克思本人也从未运用它们来分析整个资本主义经济。马克思在《资本论》第一卷和第三卷中没有采用这些图式，因而得出与第二卷图式全然抵触的结论。马克思学派的情况也是如此。

同时，经济科学有许多重要的部分，特别是关于社会产品的分配和实现的学说，情况之不能令人满意，我以为其直接的原因是由于经济学家根本不懂得《经济表》所致。因此，把魁奈的方法——对整个社会经济进行图式分析的方法引进政治经济学，带有科学需要的迫切性。只有采用这个方法，经济理论才能上升到更高的阶段，才能圆满地解决市场和周期性危机的难题。

我在强调理论特别重要的同时，还竭力在本书中辟出足够的篇幅来阐述事实。政治经济学的主要研究对象是资本主义经济，它不是一成不变和静止不动的。它处于不断发展的过程中，因此，我以为，阐明这种发展的趋势，是经济科学最重要的任务之一。在我看来，这个观点也规定了经济事实的性质，我把主要注意力放在这些事实上。

笔者的意图是，本书除力求达到理论目的外，还应当是有助于渴望了解经济科学现状的读者自修的读物和适于大学一般讲授程度的经济学教科书。为此目的，本书正文分别排有两种不同的字

边际效用论给予经济思想以强有力的推动，理论工作又活跃起来了。许多天才的学者对新理论进行了周密的探讨，并把它同旧的劳动价值论截然对立起来，力求把它应用于一定的社会和政治目的。如果说劳动价值理论在马克思手中成为对资本主义制度进行社会主义批判的基础，那么，边际效用论就应当是对非劳动收入和一般现行经济制度所作的理论辩护。

这样一来，边际效用论的拥护者根据新的价值理论，又创立了新的分配理论。

在对立的、社会主义的营垒中，新的价值理论起先并没有获得什么赞许，而且被看做是怀着资产阶级目的恶意伪造的科学。但是，它很快就得到了某些社会主义思想家的承认。例如，在英国，这个理论就被由该国所有社会主义思想的优秀代表组成的所谓“费边主义者”所接受。

在同读者见面的这部书中，我想说明这种分配理论是行得通的，它和马克思的理论一样，是一种剥削理论，并且同劳动价值论没有什么逻辑上的联系。我把新的分配理论叫做社会分配论，因为它把社会分配要素——社会各阶级为获取更大比重的社会产品而进行的斗争提到了首位。

该理论的方法论特点，在于它是从整个社会经济这一概念出发的。当然，这种方法绝不能说是国民经济科学中的新事物。相反，恰恰是在运用该方法的基础上才形成了政治经济学。著名的魁奈《经济表》，无非是对整个社会经济进行图式分析来了解资本主义规律的第一次天才的尝试罢了。《经济表》之所以使当代人产生强烈的印象，正是由于这种方法具有一定的优点。

可是，不管多么令人奇怪，魁奈的方法却后继无人，后来的经济科学也根本不懂得它。长期以来，《经济表》对于经济学家来说一直是个谜，谁也没有兴趣去揭开它。只是过了一个多世纪之后，马克思才在《资本论》第二卷中又回到魁奈的方法上来，并提出了他自己的社会资本再生产图式。

但是，这些图式在马克思主义体系中却是孤立的现象，马克思本人也从未运用它们来分析整个资本主义经济。马克思在《资本论》第一卷和第三卷中没有采用这些图式，因而得出与第二卷图式全然抵触的结论。马克思学派的情况也是如此。

同时，经济科学有许多重要的部分，特别是关于社会产品的分配和实现的学说，情况之不能令人满意，我以为其直接的原因是由于经济学家根本不懂得《经济表》所致。因此，把魁奈的方法——对整个社会经济进行图式分析的方法引进政治经济学，带有科学需要的迫切性。只有采用这个方法，经济理论才能上升到更高的阶段，才能圆满地解决市场和周期性危机的难题。

我在强调理论特别重要的同时，还竭力在本书中辟出足够的篇幅来阐述事实。政治经济学的主要研究对象是资本主义经济，它不是一成不变和静止不动的。它处于不断发展的过程中，因此，我以为，阐明这种发展的趋势，是经济科学最重要的任务之一。在我看来，这个观点也规定了经济事实的性质，我把主要注意力放在这些事实上。

笔者的意图是，本书除力求达到理论目的外，还应当是有助于渴望了解经济科学现状的读者自修的读物和适于大学一般讲授程度的经济学教科书。为此目的，本书正文分别排有两种不同的字

体：大号字体是了解本学科所必需的起码的内容，小号字体适用于独立的科学目的或者是了解详细内容。同时，本书不仅面向一般读者，而且主要的是面向俄国读者。因此，特别注意用俄国生活的事实来说明理论原理，并着重于分析俄国经济发展的实际条件。

谨将此书献给魁奈、戈森和马克思，并愿对那些使本书得以问世的思想影响给予应有的评价。

1911 年 2 月 18 日

于沙皇村

第三版序言

第三版有几篇篇幅增加了，另有几篇压缩了。其中作了重大修改的，是第一篇第七章"关于社会发展的规律问题"和第三篇第一章"关于垄断价格理论"。总的说来，全书均经重新审订，特别是分配一篇，又根据我在《社会分配论》小册子中对分配问题所表述的观点作了修订。

作　者

1914 年 10 月 15 日

于彼得堡

第 一 篇

国民经济概论

第一章 政治经济学的对象

一、政治经济学概说。理论与事实。政治经济学科学教程的任务。二、经济活动的定义。从满足于经济活动的需求型观点来看经济。经济原则。经济活动的客观特征和主观特征。三、政治经济学和自然科学。经济过程的两重性。经济学与技术。生物学观点和政治经济学观点的区别。四、单个经济和国民经济。为什么不可能是单个经济的经济科学。政治经济学和心理学。国民经济。国民经济的自发力量和社会政权对国民经济的计划调节。政治经济学的定义。经济是文化统一体。研究国民经济的政治经济学的认识论原因。

一、政治经济学概说 政治经济学研究国民经济，至于从哪些方面，在什么意义上和为了什么目的进行研究，这些都将在下文加以说明。

政治经济学原理同其他社会科学相比，是极其不同的，因为其他任何一门社会科学，都不象政治经济学那样会引起当代人如此强烈的兴趣，在科学威信方面遭到如此经常的否认，以至受到如此

恶意的来自四面八方的批评。无论前一种或后一种情况，在某种程度上都是由于一个共同的原因造成的。因为政治经济学是研究经济关系的，从而闯进了经济利益的领域，而经济利益在现行的社会生活条件下，又是当代大于一切和高于一切的利益。但是，在现行经济制度所特有的深刻的和无法消除的经济利益对立的条件下，政治经济学的结论不能不与某些居民集团的利益发生冲突。因此，我们这门科学的原理最难于得到公认，而且如所周知，甚至连最浅显的和看来不容争辩的论据，都会遭到敌对利益的反对。这就是政治经济学在舆论界的威信动摇不定的原因所在。也就是说，这门科学愈深入触及社会经济关系的本质，它的结论由于与某些人的利益相抵触而遭到这部分人的反对也就愈加强烈。

政治经济学之所以有能力又有弱点的另一个原因，是在所有社会科学中，唯独它不把描述具体现象以至解释每一个别现象的因果关系做为自己的最高目的，而是把确定各个有关现象因果关系的共同规律做为自己的最高目的。不管政治经济学能否达到这些目的，但它总归还是提出了这些目的，因而它根本不同于法学，也有别于一般历史科学。法学的内容主要是描述现行法律及其发展的历史，并用合理的观点进行评论。一般历史科学描述和解释社会现象的历史更替，但是，它的概括不足以确立社会现象的共同规律。这后一任务本应由社会学来承担，但是严格地说，这门学科暂时还不存在。我们试图建立这门还不存在的学科，目前尚无多大进展可言。

因此，政治经济学就其目的来说，接近于准确的抽象认识，而这种认识的范例可以说是抽象的自然科学。然而，现代经济科学

就其结论的准确性和普遍适用的意义来说，远远不及自然科学。正因为政治经济学提出了较高的而又难以达到的目的，所以它比起或多或少用于简单描述具体事实的社会科学来，就更容易遭到批判。

科学的最高任务，是揭示因果依存关系的规律。但是，这一任务远不是任何时候、任何知识水平都能解决的。尤其是政治经济学，长期迷恋于一般公式，而同时代人又把这些公式视为一成不变的和永恒的经济规律。但后来，其中有很多规律似乎都是对局部的和暂时现象所作的肤浅的（有时也是不正确的）概括。由于过分热衷于广泛的概括和抽象，结果造成了经济理论逐步脱离现实生活。许多经济理论的体系多带有繁琐性，纯属围绕着假定术语来咬文嚼字地下定义，丝毫无助于我们对现实的认识。

这种状况不能不引起反应。于是，我们看到，热衷于理论被热衷于事实所代替。有很多经济学家在追求科学认识的更高目的方面失望之余便转而轻视理论。昔日的抽象理论的地位，已被对具体经济事实和经济历史的详尽描述所取代，因而在这派学者的著作中，政治经济学开始变成大量经验材料的简单堆砌，理论上的阐述极其贫乏。

这又走向了另一个极端。崇拜事实的人害怕理论，也和较早期的经济学家过分迷恋理论一样，都不符合于真正科学的精神。如果说脱离事实的理论是空洞的，那么，没有理论解释的事实就是盲目的。

政治经济学的科学教程应避免上述两个极端。科学教程应有完整的理论贯彻始终，这种理论应把收入教程的每一个事实都纳

入体系，并摆好它们的位置；而对理论本身也应直接联系事实加以阐述。理论和事实应当是互为前提的有机的整体。

来自事实的理论和做为理论基础的事实，这应当是居于现代科学高峰的教程的内容。

二、经济活动的定义 政治经济学研究国民经济。但是，这样说还很不够。首先，需要给国民经济概念本身下一个确切的定义。其次，需要弄清楚经济科学在什么意义上，从哪些方面，用什么观点去研究国民经济。因为人类的经济活动不仅是政治经济学、而且也是其他许多学科的研究对象。

政治经济学的中心概念是经济概念。一百多年前，伟大的康德在谈到法学时曾讥讽地指出：法学家总在争论什么是法。这种争论迄今还在继续进行。可是经济学家对于经济的概念却很少或者根本不去争论，这倒不是因为经济学家意见完全一致，而是因为经济学家大都没有感觉到需要对经济科学的中心概念做出确切的定义。但是，在这个基本点上的含混不清，势必使其他所有概念也都含混不清。为了确切规定政治经济学的研究对象，使其他学科不能闯入政治经济学的领域，并使经济学家不能在其他学科领域进行徒劳无益的尝试，必须十分严格地划清在经济学家看来能够而且应当合法占据的科学领域的界限。只有这样，才能保证各门科学进行卓有成效的、和谐的协作，以消除那种由于互相间界限不清所引起的带有内哄性质的争吵。

在经济学家中最常用的关于经济概念的定义有两类。第一类着眼于经济活动的最终目的以及经济活动为之服务的**需求类型**。第二类着眼于**经济活动的性质**及其内在属性。

第一类经济定义，显然得到更多经济学家的拥护。对经济的实质持这种观点的代表把需求分为两类：低级的、用以维持我们机体生存所必需的需求（通常称为物质或外部需求）和高级的、精神或文化性的需求。按照这个观点，只有那些能够满足第一类需求的活动才是经济。①

但是，对经济活动实质的这种看法，在实际运用中却碰到了难以克服的困难。首先，根本不可能准确地区分所谓低级的、生理的需求和高级的、文化的需求，例如，对漂亮衣服、贵重物品等等的需求，应当归到哪里去呢？毫无疑问，这并不是必要的需求。然而，所有的经济学家都把制做衣服归入经济之内。其次，假如说能够

① 例如，施穆勒指出，"关于经济活动的概念，我们首先指的是以满足我们机体外在需求为目的的活动，没有这种活动，我们就无法生存下去。通过狩猎或畜牧，用锄或犁向大自然母亲索取食物；用树木或石头盖房子抵御寒冷；用树皮、亚麻和羊毛做衣服；制造用以获得所有这一切的工具和必要的器具，——这就是经济活动。"（施穆勒：«国民经济学纲要»，1901 年，第 2 页）施穆勒又对这个概念作了补充解释，说，只有那种具有"合理的性质，并受一定技术知识、准确计算和伦理观念支配的"活动才是经济活动。因此，施穆勒的这个概念，把我所说的第一和第二类的概念合二为一了。不过，施穆勒正是把经济活动所用的需求放在首位。恩格斯在 1894 年写的、后来才发表的信中写道："我们视为社会历史的决定性基础的经济关系，是指一定社会的人们用以生产生活资料和彼此交换产品的方式说的。"（参见«马克思恩格斯选集»，中文版，第 4 卷，第 505 页。）至于说生活资料，恩格斯在其«家庭、私有制和国家的起源»一书中解释为"食物、衣服、住房以及为此所必需的工具"（参见«马克思恩格斯选集»，第 4 卷，第 2 页）。但是，恩格斯没有把这个定义坚持下去，并且往往背离它的论据。根据马克思和恩格斯的观点，商品生产，应当是不折不扣的经济活动，但是，商品是用以满足远不止是生活需要的物品。马克思在«资本论»第 1 卷举了一个著名的例子说：圣经，也是一种象麻布或酒那样的商品。然而，恩格斯的定义并没有由于它的不彻底性而失去其重要意义，因为恩格斯需要这个定义，用它来论证唯物史观。而唯物史观，从这个定义来看，就是主张人们为满足必要的生活需要进行的活动是社会发展的决定因素的学说。在俄国，丘普罗夫主张这种观点。他说："人类从事用以满足物质需要的行为，可以叫做经济行为。"（A. 丘普罗夫：«政治经济学»，1908 年，第 7 页）丘普罗夫所说的物质需要，是指我们机体必不可少的需要。

做到严格区分“经济需求”和“非经济需求”这一点，那它仍然不能给我们提供一个区分经济和其他活动的标准。问题在于，几乎每一种物品都可以用于多种需求，因此，根据上述观点，根本无法确定上述活动是不是经济活动。砖可以盖工厂（用于经济目的），又可以建庙宇（用于非经济目的）；麻布可以做装粮食的口袋，也可以用来画画。这样一来，经济和非经济之间的界限就完全消失了。

由于不可能按最终目的来给经济活动下定义，所以，有很多经济学家开始从经济活动本身的性质上来探索经济的特征，也就是说，不是要知其然，而是要知其所以然。①

根据这个定义，经济就是遵循经济原则，在任何情况下力求以最小耗费取得最大效益的一切活动。

这个定义似乎比上述几个定义更加科学、更加深刻地触及经济活动的实质。它完全摒弃了那种经济活动仅仅是为了满足一种需求的思想。不管人类的需求是什么样的，是低级的，还是高级的，只要它是满足需求的活动，则凡是符合经济原则的，就应当承认它是经济活动。至于经济原则本身，它不过是尽可能节省力量消耗

① 罗雪尔说：“每一项正常的经济活动，其目的都是为了用最小的耗费取得最大的个人利益。”（罗雪尔：《国民经济原理》，第 18 版，1886 年，第 22 页。）这个思想，A. 瓦格纳表述得最为确切，他认为，经济原则是“力求从事那种满足需求的快感大于劳苦（牺牲）的工作，同时也力求付出最小（最低限度）的力气或牺牲来达到尽可能大（最大限度）的满足”，而“经济是旨在有计划地并根据上述经济原则不断满足人类需求的劳动行为的总和。”（瓦格纳：《一般的或理论的国民经济学》，1879 年，第 2 版，第 10 页。）在瓦格纳新近出版的《理论社会经济学》（1907 年）一书中，我们又看到了经他稍加补充和修改的经济定义，但是，它的基本思想依然未变。俄国持这种经济观点的人，如 A.A. 伊萨耶夫认为“核算是经济活动的特点”，并且规定经济是“建立在核算基础上的、用来维持、增加和消耗财产的行为的总和”。（A. A. 伊萨耶夫：《政治经济学原理》，1908 年，第 7 版，第 42 页。）

的一种要求罢了。

这个经济定义的中心，是经济原则的概念，一般说来，它在当代经济理论中起着很大的作用。毫无疑问，这个原则实际上是经济活动所固有的，而且，经济活动越是遵循这个原则，就越能圆满地达到自己的目的。我们说经济好还是坏，就是要看经济在多大程度上符合这个原则①。

但是，经济原则也与经济活动为之服务的需求类型一样，不大宜于用来区分特殊的经济活动和其他许多活动。任何有理性的、有目的的活动，都必须遵循这一原则。我们根据经济原则进行思维，力求耗费最少的脑力来解决我们所关心的问题，并且用这个原则来确定我们脑力创造的产品价值。把无数个别的具体的印象固定在一般公式中的抽象概念，之所以成为我们思维所必需的工具，原因就在于凭借它可以节省我们的脑力。例如，艺术作品的美学价值大小，也要看它能否耗费最小的外部资料来获得最大量的美的印象，等等。我们的需求远远超出我们已有的用来满足需求的资料。所以，为了最大限度地满足需求，我们应当节省自己的力量，节省其他一切用来满足我们需要的资料。②

可见，为了确定经济的特征，经济学家触及到了极为广义的原则，即所有一般理性活动的基本原则。但是，正因为这样，所以这

① 对于经济本质，毕歇尔在其著名的国民经济起源图式中也是这样理解的。从这个观点来看，不懂得经济核算的野蛮人，是不可能从事经济的。因此，毕歇尔的观点是始终不渝的，他认为，经济是历史发展的结果，比较原始的民族根本不懂得经济，因为野蛮人获取食物，满足自己需求的活动，几乎没有核算和预见的因素(毕歇尔:《国民经济的发生》，俄译本，И. М. 库利舍尔审编，1907年，第24页)。

② “节省思维，在达到最高形式发展的科学(自然科学经常求助于它)即数学中极为盛行……物理学是在经济上经过调整的经验。”(马赫:《通俗科学讲演集》，科特利亚尔译，1909年，第158—159页。)

个原则不能成为经济概念的基本特征。凡是不符合上述原则要求的经济，当然是不好的经济，但是不好的经济毕竟还是经济。从另一方面来说，一个尽量遵循省力原则的真正艺术家，在其创作活动中，由于这一经济特征，不会采用上述原则的。

总之，无论哪一种经济定义都应该被认为是没有确定的经济活动的基本特征。所研究的定义只有到经济人的主观感受领域内去寻求经济的特征。第一类定义是在个人需求的领域内，第二类定义是从个人活动的性质上去寻求经济特征的。但是，经济是具有二重性的行为，是人和外部自然界之间相互作用的行为。而这也正是把经济活动和其他一切活动截然分开的客观特征。一切有目的的活动，都应具有某一活动对象。对象可以是人，也可以是外部自然界。把人做为其直接对象的活动，我们从不把它归入经济概念。至于经济活动，它的直接对象是外部自然界。这就是经济的第一个客观特征。

例如，医生给患者看病，不是经济活动，正象教师教学，音乐家演奏或法官审判，也都不是经济活动。相反，种地、打粮食、做衣服或者盖房子，所有这些都属于经济领域。综上所述，人类活动的直接对象是外部自然界，也就是如何改变它，使之适应于我们的目的。

但是，不能认为，我们作用于自然界仅仅是为了满足我们所必需的生理需求。我们的最高需求，也同最低需求一样，要想满足它们，就得先用我们的劳动来改变自然界。

对宗教的需求导致建造庙宇，甚至整个原始的建筑学也都起源于建造庙宇。审美需求引起各种各样的经济活动，力求使外部自然界适应我们的需要。衣服不仅是用来御寒，而且用做装饰品，因此衣服的生产是最重要的经

济劳动部门之一。为了满足音乐的需求，就得生产乐器。雕刻，需要有大理石和青铜；绘画，就要有亚麻布和油彩。现代社会对知识的需求迅速增长，致使用来生产书籍、纸张、墨水、笔尖和科学仪器等等的社会劳动所占的比重日益增大。追求诸如此类物品支配权的欲望是刺激军国主义发展的重要因素之一，从而使千百万人不得不从事军事装备、军服和军用食品的生产。总之，从最高级到最低级的需求，没有哪一种社会需求，可以不要人作用于外部自然界并使之为我们服务就能得到满足的。

然而，经济活动并不都是改变外部自然界的行为。交换和贸易也属于经济领域，但是，这只不过是对外界物品的占有权从一个人转入另一个人手中而已，而物品本身并没有发生任何变化。在交换中，人对外部自然界的关系发生变化，也就是说，参加交换的人获得他所需要的物品，为自己创造物质条件来满足自己的需要。换句话说，在交换的情况下，经济活动的目的，是为从事经济活动的人创造能满足他们需要的物质环境，经济活动的对象是外部自然界，但不是改变自然界，而是控制它为从事经济活动的人服务。

可见，经济活动的第一个特征，就是经济活动的直接对象是外部自然界，而不是人。这是经济的外在客观特征。但是，仅有这个特征还是不够的。经济活动根本不同于游艺和艺术创作，一般地说，也不同于任何另一种不是手段而是目的的活动。如果活动的外在结果相同，那么，判断活动是不是经济活动，这就要看它是手段还是目的了。经济活动从来不是目的，而永远是达到另一目的的手段。这就是经济的第二个特征即主观特征。

打猎运动员和钓鱼爱好者，他们从事的都不是经济活动，尽管他们象纯从事经济劳动的职业猎人或普通渔民一样，也打野禽和捕鱼。招牌画家也同油漆匠一样，从事的是经济活动，但是，一个真正画家的创作，我们从来不会

把它看做是经济。这是为什么呢？因为美术创作是目的本身，画家从事创作，是出于内心追求某种能给他带来最大享受的活动，而绝不是为了自己的娱乐或别人的舒适。所以，我们如果把画家的劳动跟经济劳动混同起来，那就是极大地贬低了画家的劳动，如若把诗人或风景画家叫做手艺人，那就意味着否认他们具有真正的艺术天才。

正因为如此，我们把整个消费范畴排除在经济劳动领域之外。消费是我们活动的目的，而不是用以达到某一目的的手段。

制造食品是经济，然而食品并不是经济，因为当我们开始消费时，经济活动也就结束了。经济的任务恰恰在于使消费成为可能。经济的最终目的是消费，而不是经济本身。如果把消费归入经济领域，那么，经济也就把凡是能满足我们需要的活动，换句话说，把一切消费全部包括进来了。

由此可见，经济活动具有两个特征。一是客观的特征：经济活动直接的外部对象，始终是外部自然界而不是人，一是主观的特征：经济活动始终是手段，而不是目的。我们把这两个特征综合起来，可以得出如下的关于经济这一活动的定义：*经济是人类以外部自然界为对象，为了创造满足我们需要所必需的物质环境而不是为了追求享受所采取的行为的总和。*

三、政治经济学和自然科学 我们给经济下了定义，也就为阐明政治经济学的研究对象迈出了第一步。这仅仅是第一步。问题在于研究经济的不只是经济科学，还有相当多的应用自然科学也在研究它。工业工艺学、工程学、农艺学和畜牧学等都是自然科学，从其研究对象来看，都与经济科学密切相关。不论技术专家还是经济学家，他们研究的都是同一个经济生产领域，只是其观点根本不同。

经济学观点与技术观点不同，这一点是赫尔曼首先提出来的。这位杰出的理论家认为，技术注重于加工材料的质量变化。技术指明怎样使材料具有适于人类消费的属性。与此相反，经济学则是对生产实行数量控制，做到所费与所得的平衡。经济计算确定需要生产多少产品，而产品质量则取决于技术。可见，技术的观点是质的观点，而经济学的观点则是量的观点。

赫尔曼对经济学与技术所作的这种区分，实质上再现了作为经济特征的经济原则的思想。但是，也正因为如此，这种区分是站不住脚的。事实上，技术脱离数量计算，是不可思议的。在安装机器时，技术人员不能不考虑这台机器工作时机械力的消耗及其有效作用。技术如不根据省力的原则进行计算，换句话说，如不根据经济核算行事，那它对任何一种实际目的都是无用的。因此，不用说，真正工艺学的特点，并不是赫尔曼所描述的那样。实际上，经济学的观点同技术的观点是有严格区分的，但是，赫尔曼所说的并不是产生这种区分的根本原因所在。赫尔曼仅仅意识到了与此有关的理论问题，但他根本没有加以解决。其实，解决这个问题是没有什么困难的。

如上所述，经济过程具有两重性，因为它是在人和自然界的两极之间进行的。由此而产生经济科学的两重性：如果我们把注意力集中于经济过程的一极——人，我们则坚持经济学家的观点；如果我们转向经济的另一极——自然界，我们则转到技术专家的观点上来了。对技术来说，经济生产的过程，无非是一定的基质，在一定的物理化学力的作用下连续出现的一系列物理化学变化的过程。对技术来说，人本身也不过是一种机械力，同参加生产过程的其他机械力没有什么根本的区别。与此相反，经济学家对物质生产过程本身却毫不关心。对经济学家来说，物质生产过程只有影响到他唯一关心的对象——人的福利时才有意义。

在农艺家看来，犁耕的土地、犁、拉犁的马和使役马的人，这些同样都是机械力，它们相互作用的结果就是耕地的过程。相反，在经济学家看来，土地也好，犁也好，马也好，都不过是人用以达到其目的的手段而已。人同土地、

犁和马不一样，不是生产的手段，而是整个生产过程的目的，生产过程只有对人有利才有意义。

可见，经济学家的观点，就是人的利益观点，就是从客观过程对人们福利的影响着眼，对外部自然界中发生的客观过程作出的评价。在这一点上，政治经济学十分明确地有别于工艺学。对工艺学来说，人同自然不是对立的，而是自然的组成部分，也是作用于技术科学所探讨的物理化学过程和生物过程的一种力。

然而，不单单是经济科学才研究经济劳动过程中的人，研究人的还有医学。工厂卫生学和一般工业卫生学，都是研究经济劳动条件对人的影响。但是，经济理论和卫生学观点的区别，就在于卫生学类似工艺学，是自然科学的一个分科。对这个学科来说，人是动物机体，和其他动物机体没有什么两样。医学和卫生学特别注重人的生物过程。相反，经济科学却很少关注这个过程，正象它很少关注外部自然界中的物理化学过程一样。无论是生物过程还是物理化学过程，只有当这些过程影响人的福利和人的心理活动时，才对经济理论具有意义。对经济科学来说，只有人才是重要的，而且不把人当做动物机体，而是当做心理活动的主体来看待。因此，经济科学所研究的经济过程，可以简单地说成是人的心理活动，这就是政治经济学用以研究经济过程的观点，也只有这样，才能使政治经济学与工艺学、卫生学区别开来。

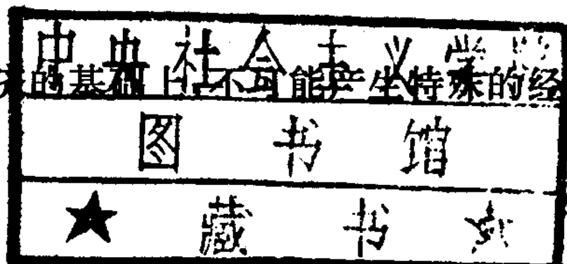
四、单个经济和国民经济 如上所述，经济科学是从经济活动对心理活动的主体——人的福利的影响着眼来研究人的经济活动的。但是，由于我们把整个技术和卫生领域排除在经济科学领域之外，所以，我们的经济科学显然也就所剩无几了。就拿孤立

的单个经济（如只靠自己劳动产品为生、不买不卖的农民家庭经济）来说吧，这种经济的成就大小，主要取决于能否从技术角度合理地安排生产，能否根据医学和卫生要求合理地从事劳动。但是，在这方面，经济学家能够提供什么有重要价值的东西来呢？换句话说，在孤立的单个经济的范围内，是否有特殊的经济学科的一席地位呢？整个经济过程表现在人的心理活动上，所以，在这种情况下，它是极其简单的。经济人的需求决定着经济劳动的方向。这种劳动的成效，决定于外在的生产条件和技术知识的水平。在这种情况下，经济的因果关系主要属于外部自然界和有机体活动的范围，因而也就只能是自然科学研究的对象。至于说属于心理活动范围的经济过程，则诸如此类的心理过程就是心理学这一专门学科研究的对象了。

> 在这种情况下，整个经济过程决定于人的意志和思想。经济需要有一定的计划，需要经济劳动在使用它的不同领域之间进行一定的分配。这种计划只能在计算每件产品效用的基础上根据产品生产的劳动价值来制定。每一种经济都需要制定这种计划，但是这不属于理论科学的领域，而属于实际技能的范围。既然问题在于如何对经济人心理过程进行理论研究，那么，这种研究也就构成了应用心理学的法定领域。

可见，超出心理学之外的特殊的理论学科，在这种情况下是没有地位的，于是，我们就会得出一个奇怪的结果：凡是属于其他科学领域的东西，我们都把它们从经济科学领域内一一排斥出去，似乎在经济科学中什么东西都没有留下来，从而也就取消了经济科学。

实际上，在孤立的单个经济的基础上不可能产生特殊的经济



科学，这方面的资料过于匮乏了。但是，我们不妨把孤立的单个经济同那些具有经济行为自由的并在法律上互不依赖，但在交换中又相互联系的单个经济作一比较。在这种情况下，每一个别的经济人或多或少都是为其它经济工作的；每个经济人虽然形式上是完全自由的，但事实上却是相互依存的。每个人想生产什么，就生产什么，但是，市场却不是不管什么产品，不管产品多少都能容纳得了的，因此，如果生产者想为自己的产品找到销路，就必须受市场的支配。生产者的经济福利决定于产品的价格，而价格不决定于生产者的愿望，却决定于市场的规律。价格是所有发生交易关系的经济人相互作用的结果，但不是他们有计划协议的结果，而是自然而然、自发地产生的结果，就象作用于一点上的机械力自然而然地形成合力一样。价格的产生是带有对抗性质的许多利益冲突的结果，因此每一种个别的利益都无力决定价格。

我们在社会生活领域内看到的独特的现象，冯特把它称之为"目的变异"，这就是说，许多人为追求彼此无关的各自的特殊目的而采取了相应的行动，由于这些行动的相互作用而产生了完全不以每个人意志为转移的、超出每个人目的之外的结果。整个历史进程，就是这种"目的变异"的例证之一。①

单个经济是相互依存的，它们的经济行为形式上是自由的，但实际上是被交换的纽带联结在一起的，因此，经济活动的结果，不

① 恩格斯说：在历史上，"人们所期望的东西很少如愿以偿，许多预期的目的在大多数场合都彼此冲突，互相矛盾……。这样，无数的个别愿望和个别行动的冲突，在历史领域内造成了一种同没有意识的自然界中占统治地位的状况完全相似的状况。行动的目的是预期的，但是行动实际产生的结果并不是预期的，或者这种结果起初似乎还和预期的目的相符合，而到了最后却完全不是预期的结果。"（参见《马克思恩格斯选集》，中文版，第4卷，第243页）

仅开始取决于每一个个别的经济人的经济核算，取决于经济劳动的物理化学条件和生物学条件，而且还取决于社会制度的条件。这后一个条件既不属于某些个别经济人的心理活动范围，又不属于经济劳动的物质条件范围。在这种自由交换经济的社会条件的基础上，产生了它的特殊的因果关系，产生了它的规律性，这种规律性，对于构成该类交换的单个经济来说，带有外部自然界规律所具有的那种强制的性质。

不问个别经济人愿意与否，他都不得不服从于市场上给他定的价格。这种价格可能直接使个别经济人破产，甚至可能使所有经济人全部破产，而且这种价格只要其产生的经济条件不变，就不会改变的，这也正如自然界现象，只要产生它的动力仍然起作用它就不会改变一样。

自由交换经济的这种特殊规律性，也是需要有相应的特殊科学来解决的一个新的理论问题。不论是自然科学，还是心理学，都不能揭示以交换为纽带而联结起来的单个经济相互作用的规律。由于存在着这种看不见、但又完全是实实在在的纽带，该交换集团的单个经济的总和，就成为相互联系的整体，即社会机体，在这个机体中，每一单个经济既起着决定因素的作用，又起着被决定因素的作用。这个法律上自由而又被交换联结起来的单个经济的总和，就形成所谓国民经济。①

国民经济与单个经济的根本区别，在于单个经济受单个经济人意志和意识调节，相反，国民经济却没有经济人，它是许许多多受个人意识调节的单个经济自发的、无意识的相互作用的产物。国

① 我们甚至还有一句民间谚语“上帝创造价格”，就鲜明地表达了这种自发的和不受人类影响的价格规律。

民经济的活动并不服从于某种有意识的计划，但是，国民经济在发挥其职能时，似乎又有这样一种计划。研究国民经济的这种内部规律性，研究维持所有单个经济之间联系并确定其相互作用的这种无形的机制，也是政治经济学的最重要的任务。

在一切现实的国民经济中，有两方面的力量在起作用：一是单个经济的无意识的、自发的相互作用的力量，如上所述，这也是政治经济学最重要的研究对象；二是社会政权对经济过程进行的有意识的合理调节。国民经济不仅仅是单个经济的自发的综合体，其中还有社会政权机关首先是国家的调节力量在起作用。国家或多或少限制着单个经济的行动自由，迫使其活动服从于有国家参与的某种计划。但是，政治经济学这门科学并不是在研究国民经济这些有意识的调节力量的基础上产生的，而恰恰是在研究无意识的自由交换规律的基础上产生的。

正因为国家调节着国民经济的过程，所以，国家相当于单个经济人。在单个经济中起作用的那种有意识的意志和有意识的计算，是国家对国民经济调节的基础。在国家对国民经济过程进行有意识的调节基础上，产生了经济政策的科学，而它与理论政治经济学比较，则具有完全不同的另一种认识论的性质。所以，正如其它国民生活领域的国家政策(包括刑事政策，民事政策，外交政策等)不能产生研究关于上述有关现象的不以人们意志为转移的因果依存关系的特殊科学一样，经济政策也不能产生关于经济现象的不以人的意志为转移的因果依存关系的科学。

政治经济学随着其研究对象，即自由交换经济的发展，仅在不久前，即从十八世纪中期开始，才逐步成为特殊的科学。但是，国家及其对经济方面的干预，却已经有数千年之久了。不过，在自由交换尚不发达的时候，政治经济学的基础是不存在的。

例如，我们不妨把在实行社会规定价格(如行会时期对产品的限价)和进行自由交换条件下的价格构成作一比较。在第一种情况下，产品的价格既然取决于社会政权的专横，则要根据社会政权想要维护的利益而定。价格不能离开有利害关系的人而自行产生。价格也象社会政权所定的法律或法规一样，是人类有意识活动的产物。与此相反，在自由交换中形成的价格却不是由什么个别人的意志规定的，而是自然而然地和必然地产生的，正象在一定的气象状态下，自然而然地和必然要下雨一样。在社会规定产品价格的基础上，势必产生与之相适应的经济政策这门实际的艺术。而在自由形成价格的基础上，则势必产生关于支配价格形成的不以人的意志为转移的因果规律的科学。

由此可见，政治经济学研究自由交换经济的自发的规律性，不仅是因为这种经济制度在当代占统治地位，而且还有其深刻的认识论的原因，即政治经济学为什么要在研究这种经济制度的基础上产生。①

但是，交换经济绝不是停滞的、一成不变的经济制度，而是处在不断发展的过程之中。所以，经济科学在研究交换经济的同时，也研究这些发展过程。国民经济的自发力量无非是参与交换经济的人们的社会关系而已，在交换经济条件下，参与这种经济的每一个人，为了达到自己的目的，都与别的人发生相互关系。而参与交换经济的一些成员同另一些成员之间的这种相互依存关系，也就形成了交换经济的社会关系。据此，我们可以给政治经济学下定义。从广义上说，政治经济学就是关于经济活动范围内人们的社会关系的科学，从狭义上说，现代政治经济学就是关于在历史上不断发展着的自由交换经济条件下进行的经济活动范围内人们的社

① "到现在为止，我们所掌握的有关经济科学的东西，几乎只限于资本主义生产方式的发生和发展。"(参见《马克思恩格斯选集》，中文版，第3卷，第189页。)

会关系的科学。

英国经济学家通常不是根据经济概念、而是根据财富概念来给政治经济学下定义，谈它是“关于财富的科学”。① 法国人大多步英国人的后尘行事，而只有德国人才把经济的概念提到了首位。但是，财富的概念之所以不适于表达经济科学中的这种核心的作用，是因为它指的是经济活动的外在结果即具有价值的(经济)物品的总和，而政治经济学研究的都是这种活动本身以及在这种活动范围内产生的社会关系。如果把政治经济学确定为关于财富的科学(换句话说，关于物质的科学)，那么，我们就会抹煞政治经济学与技术科学之间的差别，并且不能把我们的政治经济学的社会性质提到首位。这就是为什么承认可望取得主导地位的德国经济学家的观点是方法论上的重大改进的原因所在。

但是，尽管几乎所有的德国理论家持有这种或那种经济概念，但不能认为德国人已经成功地解决了给经济科学核心概念作出科学定义的问题。除上面阐述的定义之外，我们还在德国文献中看到其它许多定义。其中极其盛行的是迪策尔的定义，这位杰出的理论家说：“经济是主体用来满足自己物质福利需要的行为的总和”。②我们在菲利波维希、普拉特和B. Я. 热列兹诺夫那里也能找到这种类似的定义。这种定义的优点，是强调经济的客观特征，即强调经济活动的对象是外部物质世界。它的缺点是忽略了经济活动的主观特征，即经济永远是手段而不是目的。根据这个定义，消费是经济，而实际上，迪策尔甚至把呼吸也称之为经济行为。但是，如果这样来理解经济，那人的一切日常活动都会变为经济了。维塞尔是完全正确的，他说：“满足从最粗野到最高尚的一切形式的需要的过程，以及我们所从事的注重于外在结果、但有助于发展和发现人类个性的并非经济工作的一切活动，都不具有经济的

---

① 参见 E. 凯尔恩斯:《政治经济学的性质和推理方法》，1875 年，第 25—26 页。在新近的经济学家中，塞季威克断言：“政治经济学至少在英国，目前被人们认为是关于财富的生产、分配和交换的科学。”(《政治经济学原理》，1887 年，第 12 页。)但是，马歇尔受德国经济学家的影响，不太坚定地认为，政治经济学“一方面是关于财富的科学，另一方面，即比较重要的一方面，又是关于人的科学的一部分。”(《政治经济学原理》，1898 年，第 1 页)

② 迪策尔：《社会经济学理论》，第 159 页。

性质。"①

本书所下的经济定义，属于作为活动的经济，而不属于作为文化统一体的经济。在这后一种意义上，我们不妨作出如下定义：经济是用于经济活动目的的设施和机构以及经济活动效果的总和。在这个意义上，我们说某一个人的经济，就是在说某种文化统一体和与经济人个人无关的外在整体。经济人即使死了，但他的作为文化组织的经济依然存在。我们正是在这个意义上来谈国民经济的。

关于经济精神的实质，我们可以从明斯特尔贝格那里找到饶有趣味的见解。明斯特尔贝格主张经济有它自己的独立价值，但这种价值"不能归结为我们从经济物品的消费中得到的那种满足感"。现代资本主义企业主孜孜不倦地活动，与其说是为了贪图物质享受，不如说是为了追求创造财富的满足感。根据明斯特尔贝格的解释，经济有它的激情，有它理想的一面，这突出地表现在现代的规模巨大的资本主义经济之中。这种激情来自对自然界巨大的客观变化、日益适应于人类经济需要的认识。在这种情况下，必须把追求经济成就的激情同现代人用纯技术观点来评价当代工业进程时所抱有的自豪感严格地区别开来。后者这种高昂的感情是由于人类征服自然而产生的。还有另一种性质的经济激情，在这种激情中，自然不是被征服了，而是由于它富有无穷无尽的力量而尽量地被扩展了。人不是自然的主宰，而是它的奴仆、助手，它最强大的力量。只有借助于经济，自然才可能达到它自己本身的最终目的，而经济的独立价值就表现在这里②。

不能不赞同明斯特尔贝格的观点，认为经济也象其他所有的文化事业一样，有它自己的激情。但是在这种情况下，经济活动仍然是手段，而不是目的，因为目的只能是经济活动的外在结果和这一活动所创造的财富，尽管经济人自己并不拥有这种财富。因此，即使存在明斯特尔贝格所描述的经济激情（它不可能存在或通常不存在，因为明斯特尔贝格所描述的不是普通经济人的心理学，而不妨说是经济演员的心理），但经济活动也仍然保持上文所述的典型特征。

另一方面，正因为我们深入探讨了经济激情的实质，所以我们才弄清楚

---

① 维塞尔：《经济价值的起源和主要规律》，1884年，第77页。

② 明斯特尔贝格：《价值哲学》，1908年，第351页及以后各页。

了经济和艺术有着深刻的根本区别。经济力求揭示的是自然，艺术力求揭示的是人。

单个经济与国民经济，象局部与整体一样是对立的。国民经济是“单个经济的复杂化”这个概念，主要是卡尔·门格尔引入科学的。他说：“国民经济的现象，绝不是该国国民直接的切身利益的表现，绝不是从事经济活动的国民所造成的直接结果，而是国民中间无数单个经济的欲望所导致的最终结果(Resultante)。①瓦格纳是根据1)经营主体的个性和2)经济的目的来划分单个经济的。根据第一点，单个经济可分为：1) 体力劳动者的经济；2) 法人经济；3)介乎两者之间的经济。根据经济的目的，单个经济可分为：1)只追求经营者利益的私人经济；2)追求社会利益的社会经济。这后一种经济又可分为：1)自愿经济(如消费合作社，信贷互助会，工人联合会)；2)强制经济，其中最重要的是国家经济。②

国民(自由交换)经济，仅仅是历史上曾经有过的许多经济体系之一。究竟哪一种经济体系应当作为经济理论的基础？这个问题，只是在现代才被迪策尔在方法论上以明确的形式提出来了。

门格尔在探讨这个问题时，采取了如下的解决办法：经济理论家应根据实际利益的观点来研究某一种亦即现代的经济制度，而且为了阐述其它类型经济结构的现象，还应当在一般理论上作相应的修正和限制。③门格尔的解决办法是根本不能令人满意的。从这个观点来看，历史上有多少种经济制度，理论上也就可能有多少种不同的经济科学；况且政治经济学只是在研究现代交换经济的基础上才成为科学的。这应有它的深刻的认识论原因。但门格尔却根本没有指出来。

其实，傅立叶早就觉察到，研究交换经济要有认识论的根据。④不过，这

① 卡尔·门格尔：《关于社会科学方法的研究》，译自德文，1894年，第82页。

② A.瓦格纳：《一般的或理论的经济学》，1879年，第2版，第52、121、151、154页。

③ 见门格尔前引著作，第101页。

④ 他说：文明(他所说的“文明”系指现代资本主义经济制度而言)的机制，是所有一切机制中最奇异的机制(le plus curieux de tous)，因为在这个机制中，可以观察到各种力量的最为复杂的现象。”(傅立叶：《关于四种运动和普遍命运的理论》，1841年，第408页。)

个问题，只是在现代，迪策尔才在自己写的《对经济科学方法论的贡献》一文中明确地提出来了，并得到了出色的解决。他在这篇文章中得出的结论是：从认识论的观点来看，经济科学应当研究的只能是自由交换经济。迪策尔运用许多论据多方证明："离开自由交换（Verkehrsfreiheit）这个前提，（经济科学）是不能阐明一般规律的。"①

可是后来，迪策尔的这个观点稍有改变，认为可以有两种不同的经济理论：一种研究"集体体系"（Collectivsystem）；另一种研究"竞争体系"（Concurrenzsystem），同时，他还仍然认为，从认识论的观点来看，上述第二种体系尽管难于理解，但却是至关重要的。

令人费解的是，为什么迪策尔认为需要对自己先前提出的观点加以限制？他先前认为，从认识论观点来看，不论在其它哪一种经济体系的基础上，都不可能产生因果关系类型的经济科学。要知道，如果说在"集体体系"（经济过程受从事调节的社会政权支配的体系）的基础上也能产生经济科学，那么，这种理论则与自由交换经济自发过程的理论具有根本不同的性质。但是，研究"集体体系"的经济理论，能否达到高于其它某一政策理论学科的科学水平，是很值得怀疑的。经济科学与其它社会科学不同，它阐明经济现象的因果依存关系的体系，恰恰是由它现代的研究对象——自由交换经济的特征所决定的。从迪策尔的观点中可以清楚地看出这一点。可见，研究"集体体系"的经济理论，不能形成为研究经济因果关系严密的科学即现代政治经济学。因而有充分的理由来断定政治经济学这门与现代国民经济密切相关并研究经济现象因果依存关系的特殊科学的命运。它同国民经济一起产生和发展，又同国民经济一起退出舞台。在社会主义制度下，这门科学将失去自己的地位，尽管在这种制度下，有关经济政策方面的实际知识及其所需要的辅助学科（如统计学）都将有极大的发展。那时，政治经济学一部分将变为经济政策理论，而另一部分则将纳入关于社会的一般科学——社会学之内。②

---

① 迪策尔：《对经济科学方法论的贡献》，载于《国民经济年鉴》，N. F. IX，第237、245页。

② "在严格的社会主义的社会制度下，建立在因果关系的原则上的政治经济学，会成为纯属荒诞的东西。"（桑巴特：《现代资本主义》，第1卷，1902年，第16页。）Л.И.彼得拉日茨基也认为："政治经济学及其认识论特征，只有从现行的法律制度方面看，才是可能的。在社会主义制度下与现今经济理论有关的、用演绎的方法研究由民法因

参考书目

赫尔曼:«国民经济学研究»,1870年,第2版。

A.瓦格纳:«一般的或理论的国民经济学»,1893年,第3版。

H.迪策尔:«对经济科学方法论的贡献»(载于«国民经济年鉴»,N.F.B.IX);«社会经济学原理»,1895年。

K.门格尔:«关于社会科学方法的研究»,A.古里耶夫编译,1897年。

毕歇尔:«国民经济的发生»,И.库利舍尔编译,1907年。

施穆勒:«从唯物史观看经济和法»,俄译本,1907年。

菲利波维奇:«政治经济学原理»,俄译本,1901年。

施穆勒:«国民经济学纲要»,1901年。

A.丘普罗夫:«政治经济学»,第3版,1908年。

A.伊萨耶夫:«政治经济学原理»,第7版,1908年。

П.И.格奥尔吉耶夫斯基:«政治经济学»,第1版,1904年。

Л.霍茨基:«政治经济学»,第4版,1908年。

A.斯克沃尔佐夫:«政治经济学原理»,1898年。

热列兹诺夫:«政治经济学纲要»,第7版,1912年。

奥尔任斯基:«关于经济现象的理论»,1903年。

明斯特尔贝格:«价值哲学»,1909年。

П.司徒卢威:«经济和价值»,第1卷,1913年。

素引起的行为(意向)法则的科学,已经没有什么存在的意义。"(«法律和国家论»,第3卷,1910年,第2版,第710页。)

第二章　政治经济学的方法论

一、科学描述的一般性质。克服现象的外延多样性和内含多样性。分类。应用科学和理论科学。二、社会科学领域中的描述。社会科学领域中实际利益的区分。人人应遵行的伦理学观点。三、经济概念体系的建立。四、经济现象的解释。科学地解释现象意味着什么。在经济科学领域中的归纳法和演绎法。经济演绎法的前提。经济的三段论法。检验的必要性。经济理论的结论比自然科学的结论价值较小的原因。五、政治经济学的分科。经济科学中的自然科学观点和历史观点。

一、科学描述的一般性质　对现象世界及其各种形式的科学认识，不外乎有两个方面：描述现象和解释现象。

描述是科学认识的第一步。描述的实质，就是把被认为对认识目的有重要意义的研究现象的全部实际特征在科学认识中固定下来。解释现象是认识的第二步，因为在开始解释这些现象之前，就应当把这些现象及其重要特征在认识中固定下来，这也正是描述的目的。要想解释什么，就得先知道解释什么。

对于通常非批判性的思维来说，现象的描述则是轻而易举的：只要把所研究的现象及其具体的复杂性尽量充分地在我们的意识

中再现出来，并把我们从这些现象中得到的印象用语言表达出来，力求做到充分描述现象就可以了。从这个观点来看，现象的科学描述，似乎可以说，就是对外部客观世界的模拟。这种模拟把极其复杂的客观世界再现得愈准确，科学的描述就愈完善。当我们在意识中把极其复杂、极其多样的世界的全部丰富经验固定下来的时候，科学描述的理想也就实现了。

但是，如果科学描述真是这样力求认识自然界的话，那么，显而易见，这种科学描述永远也达不到自己的目的。因为自然界是无限多样的，而且有两方面的含义：第一，自然界做为一个整体，在无限的空间和时间中是无限多样的，第二，自然界在每一个个别的表现中，也是无限多样的。

李凯尔特把第一种叫做外延的多样性，把第二种叫做内含的多样性。① 外延的多样性，是用不着证明的，而内含的多样性则不太明显，它具有第一种多样性所具有的那种无限多样的性质。空间和时间不仅在面积和长度上是无限的，而且可以被无限地分成最小的部分。物质的每一部分都含有完整的无限多样的属性，因而，物质的每一个最小的部分之间都有着无限多样的差别。微观世界，也象宏观世界一样，不会被我们具体而充分地描述出来。可见，如果说科学描述是力求模拟外部世界的话，那么，它不仅对整个自然界（由于自然界有外延的多样性）无力做到这一点，而且对每一个别的具体现象（由于具体现象具有内含的多样性）也无力做到这一点。这也就是说，我们力求把自然界在我们的意识中如实地反映出来，借以认识自然界，这种愿望本身就含有内在的不可能性。

我们的认识究竟怎样才能克服这种困难，即自然界的无限多样性呢？办法就是要从无穷尽的多样性中，选出为数不多的特征，

① 李凯尔特：《自然科学概念构成的界限》，第36页。

舍弃其它不可胜数的大量的特征，以形成现象的一般概念、等级或类型，这些现象，不仅仅包括为数不多的被实际观察的一类现象，而且也包括其它无数的、潜在的、虽不属于被观察的现象，但仍属于同一类型的现象。

舍弃被研究现象的无限多样的特征，注重为数不多的更为重要的特征，我们就可以克服现象的内含的多样性。在这些特征的基础上，阐明现象的一般类型，我们就可以克服现象的外延的多样性。

于是，由于简化了认识世界的任务，我们就有可能解决这个任务。由于放弃了无法做到的对自然界具体的无限多样性的认识，并采取了上述方法，我们就能获得当然是极为有限的、但却是坚实可靠的、足以达到我们目的的认识。

总之，任何现象的研究都始于现象的描述，而现象的描述，绝不是试图做那种没有内在可能性的事，即试图把现象的无数特征在我们的意识中全都固定下来。只有某些我们认为是**重要**的特征，才能被我们认识而固定下来，其余的特征则全都舍弃了。

现象的科学描述，可分为两个密切相关的过程：一、阐明被描述的现象具有哪些我们认为是重要的特征和属性；二、根据现象所具有的某一属性，把所描述的现象归入普遍的和个别的类和属的某一逻辑体系。第二个过程就是所谓现象的**分类**，科学描述也就到此结束。借助于分类，就有可能把潜在的无限多的被研究现象看做是一个整体，而每一个具体的现象在这个整体中都有它应有的位置，因为每一个个别现象在这个体系中都不过是普遍规则的特殊情况而已。

但是，不应当认为，描述的第一步（阐明某一现象的特征）可以

不依赖第二步现象的分类而自行完成。诚然，如果某一类现象已经分好类，那么，把新的尚未研究的现象归入某一类，并确定它在总的体系中所占的位置，就是继第一步确定该现象特征之后的第二步了。因此，植物学家首先要确定新的未知的植物的特征，然后根据这些特征再确定它在植物体系中的位置，并加以分类。但是，科学描述这两个步骤的划分，要求有一个现成的分类体系。如果没有这样一个体系，描述的第一步就不能不以分类为前提。因为描述的第一步要确定哪些特征值得描述，哪些特征不重要而应予舍弃，但是，把特征分为重要的或不重要的做法，就已经是分类的行为了。因此，任何描述，甚至是最粗糙、最简单不过的描述，都只能是分类。描述的每一步都离不开分类，分类仅仅在逻辑上可能与确定被描述现象的特征区分开。①

于是，一切科学描述的最重要的和具有决定意义的一步，就是如何解决用什么观点描述某一现象，确定它哪些特征是重要的和哪些特征是不重要的问题。我们的描述不管多么客观（描述应当尽可能做到客观，也就是说它应当尽可能准确地把现象本身而绝不是把被描述的主体再现出来），它的第一步仍然不能不由我们的认识的目的来决定。② 因为现象本身并没有什么太重要和不太重要之分，现象中的一切都是同等重要的，也就是说，现象中的一切都是同等必要的，都同样是世界序列不可消除的结果。然而，只是

① 每一个判断都是以分类为前提的。如果说作为自然科学认识事物第一步的描述的概念与第二步的分类不同，应当具有某种含义的话，那么，这只能把描述理解为借助于不是出自专门逻辑目的的概念来把现实现象简化的分类。见李凯尔特：《自然科学概念构成的界限》，第46页。

② “没有评价的因素，就不可能有描述，甚至是最科学的描述。”见厄本：《定价，其性质和规律》，1909年，第7页。

对我们来说，由于我们的认识能力有限，而不得不把我们的认识局限于无限丰富的现实世界的微不足道的一小部分之中，因此，才产生了区分重要的和不重要的必要性。可是，在决定我们科学认识全部现实内容的这种区分中，我们应当依据的又是什么呢?

当然，首先应当依据我们认识的目的。但是，这些目的可以有两类。在一些情况下，我们的兴趣仅仅来自我们认识的需要，具有纯理论的性质；在另一些情况下，我们的认识活动则是为了达到实际性质的目的，是我们意志的奴仆。据此，科学又可分为理论科学和应用科学。

至于谈到理论认识，它对重要和不重要的区分，没有一条非常明确的标准，因为严格说来，理论认识应当把客观存在的一切都看做是同等重要的。但是，由于不可能把外部世界的多样性全都认识得了，所以理论认识仅限于研究重要的东西，研究那些能为科学概括、为揭示自然界普遍规律提供更多资料的被研究现象的特征和属性。这是因为，对自然界现象进行科学认识的最高目的，就是为了从这些现象中求出自然界的普遍规律。所以，根据重要和不重要的区分标准来选择从着眼于某些特征所得出的丰富的科学结论，是完全正确的。但是，不妨再说一遍，在纯理论认识的条件下，这个标准是非常靠不住的，而且是相对的。①

① A.A.丘普罗夫公正地指出："李凯尔特只把主观的因素应用于人文科学(即历史科学——作者注)理论，其实，根据同样的理由和几乎在同等程度上，主观因素实际上也决定着数理科学（即自然科学——作者注）体系。只不过在这里这种因素由于数理科学有些脱离实际生活的需要而不惹人注目罢了。数理科学由于其发展不受实利主义观点太大的直接影响，所以定出了重要性和利害关系的标准，以迎合为数极少的专家学者的心理，并且不顾及'大多数人'的评价，伪造了最高的科学客观性。这些标准实质上是建立在心理学而不是逻辑学的基础之上的，这如同进行结算，要我们清点

至于说来自某些实际利益的科学认识，情况就完全不一样了。在这种情况下，正是由这些利益决定什么是重要的，什么是不重要的。实际利益在这种情况下起着决定性的作用，但这些指的不是该利益对我们关于外部世界判断的逻辑结构产生什么影响，而是它为我们的理论认识提出了方向、目的和任务。

例如，生物学提不出任何根据来断定研究某一类有机体比研究另一类有机体好。相反，医学却有非常明确的标准来解决哪种知识重要、哪种知识不重要的难题。例如，细菌学之所以被医学认为是极其重要的知识部门，是因为细菌是人体最重要的病源之一。正因为如此，生物学的这一分科，较之其它研究生物进化阶梯高得多的有机体的生物学分科，在现代得到了更大的发展。在这种情况下，细菌学是从非常特殊的观点即从细菌在其赖以生存和发展的环境中所引起的变化这个观点出发来研究细菌的。这个观点，也在一定的程度上确定了细菌的分类，如，细菌学分为结核杆菌细菌学、霍乱细菌学，等等。任何有机体都能引起周围环境的变化，但是，从上述观点来看，除了引起疾病和发酵过程的有机体外，其它有机体就不予研究了。很显然，这些有机体引起的变化，从实际利益的观点来看是没有什么意义的。由此可见，实际利益，就细菌而言，不仅决定研究对象本身，而且也决定研究现象的观点，甚至在某种程度上决定了现象的分类。

与人类实际利益密切相关的科学，其理论研究都是从实际利益出发的。

例如，医学就是以人体正常状况和发病状况的概念为出发点的，不仅用这一观点来研究人体中发生的过程，而且研究外界条件对人体活动的影响。农艺学、畜牧学及其它应用生物科学，都是以人类经济等的实际利益为出发点的。

牛马，而不是点数麻雀。"见 A. A. 丘普罗夫：《统计学理论概要》，1909 年，第 50—51 页。

一定的实际利益为这些科学提供一条线索，用以指导其研究现象的分类，而这种分类与纯理论科学的现象的分类毫无共同之处。

例如，昆虫学是理论科学，它将昆虫分为蝴蝶科、甲虫科、直翅目、膜翅目和双翅目科，等等。它并不关心昆虫是否可以分为对人类经济是有害的、无害的和有益的，等等，而应用昆虫学作为农业应用科学的这一分科，则是以这后一分类为出发点的。

在后一种情况下，实际利益就是对所研究的现象进行描述和分类的依据。这一点丝毫无损于分类的客观性，因为不同的特征，可以做为分类的基础。同一种现象，可以根据研究者的观点成为各种不同分类的对象。

对同一种矿物，晶体学家从几何图形的观点、化学家从化学成分的观点、物理学家从物理特性的观点、地质学家从地壳起源的观点、经济学家则从其对人类经济有用属性的观点来进行分类，等等。所有这些分类尽管它们相互排斥，但都同样是合理的。根本的问题在于观点，在于能促成某种分类的利益如何。①

科学分为理论科学和应用科学，至为重要，它始于亚里士多德。根据他的分类，伦理学、政治学、诗学、修辞学均属于应用科学，而逻辑学、形而上学、物理学、数学和心理学则属于理论科学。亚里士多德时代的最大特点，是应用科学中没有应用自然科学。理论科学和应用科学据以划分的基础，则是认识的目的不同。认识可以仅仅满足于描述和解释现象，这就是理论认识。或者认识还可以再增加第三项任务，即在预期的方向上影响被认识的现象，这就具有实际认识的性质。在纯理论认识的条件下，我们则认为现象是我们的意志所无法改变的；但是，如果我们把现象看做是我们的意志能够而且必须改变的话，那么我们的认识就带有实际的性质。其次，因为在生活中实际利益高于理论利益，所以实际利益也可以为理论认识指明目的。理性为意志服务，而不是意志为理性服务。

① 这一点与生物学中“自然”和“人工”的分类体系毫无矛盾之处。植物学家和动物学家的自然体系，严格说来，其目的不是分类，而是根据有机体的起源来确定其亲近程度，即赫克尔所说的种系发生学。

当然，绝不能由此得出结论，说应用科学可以不必考虑事物的客观关系。只有在正确了解客观因素的基础上，才有可能利用自然力的相互关系来为一定的实际利益服务。因此，实际认识之注重客观真理，毫不亚于理论认识。两者之间的差别仅在于：对应用科学来说，认识客观真理是用以达到实际目的的手段；对理论科学来说，揭示客观真理则是它的最终目的。

应用自然科学也是一种实际的认识，是以客观事实为依据的严谨的科学，较之理论自然科学毫不逊色。至于谈到最完善的科学——数学，纯理论和实际技能两个因素密切地结合在一起，从而形成了一个整体，只不过在逻辑上互相有所区分罢了。至于逻辑学，情况也是如此。

社会科学，就其实质来说，不仅包括理论的因素，而且也包括实用的因素。人的意志是社会现象的一个要素，因而人们在研究现象时，不可能不注重实际利益。这些实际利益，首先影响到如何选择研究对象，如何着重抓住被研究现象的某一方面。当然，实际利益无论在什么情况下，都不应有碍于认识要达到客观的准确性。①

二、社会科学领域中的描述　尽管一切分类都具有某种随意性，但无论依据理论利益或实际利益进行分类，在自然科学领域内都不会造成很大的困难。特别是在依据实际利益进行分类的情况下，由于所有研究者都把实际利益分析得非常清楚，所以不会引起任何的争议和误解。

所有的医生都会赞同医学的实际目的是为了尽量减少人体的疾病，而农艺家和工程师都赞同他们的科学是力求最大限度地利用自然力来为人类的经济目的服务，等等。

---

① 狄尔泰说："精神科学是在现实中存在着的，并按照它们在历史上所显示出来的本性、而不是按照大胆的建筑师设想改造它们的愿望发生作用。精神科学包括三种不同的观点。第一种观点表述在直接知觉中所反映的现实，它构成认识的历史部分。第二种观点阐述用抽象方法得出来的这种现实的组成部分之间的相互关系的单一性，它构成认识的理论部分。第三种观点含有评价的观点，并确定规则，它构成精神科学的实用的组成部分。事实，定理，评价与规则，精神科学就是由这三类观点构成的。"（狄尔泰：《人文科学入门》，1883 年，第 32—33 页。）

正因为外部自然界与人相对立，所以什么是目的，什么是最高的实际利益，也都不会产生丝毫的疑问。

可是在社会科学领域内，那就完全是另一回事了。社会科学与人类极端重要的实际利益有关，而这些利益不仅不是没有争议和一视同仁的，而且恰恰相反，在现存的社会制度下，对各个社会集团来说，还必然是互相对立的。例如，政治经济学根据认识论的原理，把自由发展的交换经济作为它的研究对象。但是，这种经济正如经济科学所指出的那样，必然导致各种社会集团的利益发生冲突。那么，政治经济学究竟应根据什么样的实际利益的观点来研究它的对象呢？是根据整个社会即整体利益的观点吗？但是，这种利益大多是不存在的，因为现代社会分成了利益相互对立的集团。那么，是根据其中某一集团的观点吗？如果是的，那又是什么样的观点呢？如果每一个社会集团都声称根据自己的利益来建立科学的话，那么，科学的统一性会不会全都消失了呢？在这种情况下，在现代社会中会不会有多少种利益，就有多少门科学呢？

所有这些都是在自然科学（无论理论科学或应用科学）领域根本不会发生的极为重要的认识论问题。这是因为，只有在社会生活领域内，科学才不与外部自然界和作为有机体或经济主体的普通人发生关系，而是与在利益上互相对立的社会集团发生关系。在这种情况下，需要指出的是，这种利益的对立，不仅对社会科学的应用部分，而且对社会科学的理论部分都是起作用的。社会科学的应用部分和理论部分是密不可分的，这好象治疗学（医学的应用部分）在逻辑上与研究药物学对人体影响的科学即药理学（医学的理论部分）相互制约，不仅仅是药理学决定治疗学，而且反过来治疗学也决定药理学，因为治疗学是医学以至药理学的最终目的。治疗学为药理学指明研究任务。药理学尽管具有理论的性质，但仍然是以治疗学的实际利益为基础而建立起来的。

经济科学也是如此，它所捍卫的实际利益，决定着理论研究的任务，也就是说，或多或少地决定着经济科学所描述的现象的分类。例如，经济学家如果坚持资本家即工人的雇主利益的观点，那就要把工资归入支出的范畴，因为实际上，工资是资本家的资本支出；反之，如果从工人利益的观点来看，工资则是收入。经济学家究竟应当把工资归入哪一个范畴好呢？是归入社会收入呢，还是归入支出？这些问题都取决于经济学家所要维护的实际利益，因此，经济学家可以有同等的权利对工资进行分类，既可归入收入，又可归入支出。

持劳动阶级观点的经济学家，必须把与持非劳动阶级观点的经济学家根本不同的现象特征提到首位。例如，劳动消耗这一事实本身，对工人来说，就具有独立的和头等重要的意义，而完全不问它的其它经济后果如何。劳动消耗的增加，对工人来说，意味着工人经济地位的恶化，因为工人的劳动消耗就是工人体力的消耗。与此相反，雇主则根本不能直接体验到工人劳动消耗的程度，因为不是雇主、而是别人即被他雇佣的工人从事劳动。对雇主来说，劳动消耗就是他用以支付雇佣工人的财产的支出。因此，如果只增加劳动消耗而不同时增加用于支付工人工资的支出，那么，雇主全然不会体会到劳动的额外负担。所以持劳动者观点的政治经济学，不能不认为把劳动消耗当作完全独立的经济范畴是具有非常重要的意义的。相反，从工人的雇主观点看待经济过程的政治经济学，则认为劳动消耗不是独立的经济范畴，而是雇主财产支出的形式之一。从这个观点来看，人的劳动消耗同马干活或机器作功的消耗，没有什么两样。

看来，必须承认，不可能有统一的经济学，也就是说，必须承认，在现代社会中有多少种经济利益，就必须有多少种理论体系。同样，也不可能有一般的政治经济学，只能有持工人阶级的、土地占有者阶级的、资本家阶级的、农民阶级的利益观点的政治经济学，等等。

但是，这后一个结论未免过于匆忙。当然，各个不同社会阶级的利益，是各不相同的，因此，只要坚持上述任何一种社会利益的

观点，就不得不把各自不同的理论研究任务提到首位。但是，仍然有可能超出这些不同的利益，找到一种观点，借以得出实际的科学结论并使之适用于所有社会集团，而不问其个别的利益如何。

在实际生活领域内，确实存在着取消个别利益的差别并勇于提出普遍适用的要求这样一种观点。这就是伦理学观点。如果我们承认在道德方面有好、坏之分，那我们也就承认了存在这样一种不以某种个别利益为转移的观点。

每一个社会阶级都有它自己的、与其它阶级格格不入的特殊的经济利益。但是，道德意识与本阶级利益的意识，其含义远不是一回事。道德上的褒或贬，其实质恰恰在于：判断某种意识行为是好还是坏，只能由行为本身决定，而不问这种行为对行为者有利还是不利。因此，不论我们如何看待道德的起源，但上述的道德实质，却是任何人都无法否认的事实。

我们坚持伦理学的观点，就有可能超越于对立的利益之上，找到对所有具有正常道德意识的人都普遍适用的实际利益。现代伦理意识的中心思想，就是康德提出的最高价值思想，以及由此而来的结论：人的个性。①一切人的个性，都是最高的目的本身，因而所有的人都是神圣的人类个性的体现者，人人都是平等的。这也决定着最高的实际利益，基于这种实际利益的观点，能够建立起统一的政治经济学，因为利益不是工人的、不是资本家的或地主的，而是一般人的，并且不问它属于哪一个阶级。

---

① "人和一般任何有理性的生物，都是作为自在目的而存在的，不仅是某种意志的使用手段，而且在他施于他自己和其他有理性生物的一切行为中，永远看做是目的。"（康德：《道德形而上学的原理》，基尔希曼出版社，1897年，第52页。）

基于这个观点，我们认为工资不是支出，而是社会收入，因为工人是人，也就是说，不是资本家手中的生产工具，而是目的本身。我们说工资是独立的、基本的经济范畴，这仍然是因为工人是人，凡是涉及人的个性利益的一切，也都涉及到政治经济学赖以产生的那种最高利益。与此相反，我们坚决反对说什么资本家把工人看做是简单生产工具的观点是正当的。总的来说，我们承认劳动者的观点是唯一合理和可以接受的，这并不是因为我们离开了普遍适用的伦理学的基础而转到某一个别利益的基础上来了，而是因为劳动者的利益完全符合最高的伦理学观念，符合人的个性的最高价值。非劳动者的收入，是建立在别人为他劳动的基础上的，因而，非劳动者的个别利益，违背了宣称任何人都不应当是别人占有的工具的伦理学原则。相反，劳动者并不把任何人变成用以达到自己目的的手段，也就是说，劳动者的行为是符合于人的个性的等价原则的。

伦理学观点这个政治经济学应用体系的出发点，是无法驳倒的，其原因在于，如果我们的行为不受伦理学的动机支配，那就只能受个人利己主义的动机支配。但是，个人利益不能成为要求别人也必须遵行的理论体系的出发点，因为一个人的利益不能是另一个人的利益。只有道德意识，才能抵制人的利己主义利益，其他，就不算什么。如果我维护另外一个人的利益，那我就是站在伦理学的立场上了，因为别人的个人利益不是我的个人利益。例如，阶级团结，也是一种伦理学观念，因为阶级集团的利益与其个别代表的利益并不一致。

我们呼吁阶级团结，无疑是站在伦理学的观点上的。但是，阶级团结，并不是最高的道德准则，至多不过是一个派生的、从属的道德准则，因而，这个准则本身也必须用最高的道德准则加以解释和论证。如果说阶级斗争学说创始人马克思和恩格斯，没有站在伦理学的立场上，这显然是一种误解。唯有伦理学动机才促使他们捍卫无产阶级的阶级利益，何况他们本人还都不是无产阶级出身的。唯物史观的创始人不仅是以伦理学动机为出发点，而且他们不自觉地也用伦理学观点论证了他们的社会理想。他们在号召进行阶级斗争时，毫不含糊地承认，从最高的理想来看，阶级斗争是坏事。如果说从最高理想来看阶级斗争是好事，那为什么还需要社会主义呢？要知道，从马克思主义观点来看，社会主义制度优越于资本主义制度，最基本的一点就是阶级、阶级利己主义和阶级斗争消亡了。也就是说，不论马克思主义对伦理

学如何漠不关心，但从马克思主义观点来看，存在着一种比阶级团结和阶级利己主义更高的东西，那就是阶级团结和阶级利己主义随着阶级的消亡而完全消亡。阶级团结必将为人类团结所取代，或者说为伦理学所承认的每一个人的个性的等价观点和自为观点所取代。

三、经济概念体系的建立　经济现象的描述随一般经济概念体系的形成而告结束。普通口语中含有大量的经济概念，对这一点，科学不能不加以考虑。试图完全抛开口语来创造科学的经济术语，是不适宜的，也是行不通的。

这之所以不适宜，正如维塞尔所说①，是因为在词的一般用法中包含着极其多样的经济认识，如果忽视这些认识，是很不划算的。社会的经济过程，是人类有理性的、有意识的活动复杂化的过程，所以，每一个人都要具有关于许许多多社会经济关系的知识，如不具备这方面的知识，经济活动就不能取得成就。口语是多少代人在经济认识领域内所积累下来的极有价值的经济经验，所以经济学家非常重视解释和确切规定属于经济概念领域的一般口语的含义，这做得完全对。因此，不应当排斥普通语言的经济概念，而应当尽力利用这座丰富的、对每个人都开放的经济知识的宝库来为科学的目的服务。此外，科学的经济术语之所以不能不靠口语，也是因为经济科学与社会生活的联系非常密切，以致只有专门家才懂得的新术语都无法把它们隔离开来。经济学家同广大公众打交道，力求影响人民群众，因此应当尽可能用大家都明白的语言讲话。所以，凡是明显脱离一般词汇用法的术语，理所当然都得不到大多数经济学家的赞许，更不要说公众了。

但是，不能由此得出结论，说经济科学应当原封不动地从口语中借用一般的概念。诚然，在许多情况下，经济科学可以利用这些一般的概念，不过只有经过加工之后才行。口语术语的通病，就在于它的内涵含混不清。针对这种情况，科学的任务是：一、消除口

① 维塞尔：《经济价值的起源和主要规律》，1884年，第4页及以后各页。

语术语中可能存在的内在矛盾；二、规定这些概念的确切界限和确切定义；三、确定这些概念的逻辑关系。

科学对口语的概念进行这种重新加工时，有时会扩大或缩小这些概念，有时会形成新的概念。

例如，资本，在词的一般用法中，主要是指带来非劳动收入的货币总额，可是科学却大大扩展了资本这一概念，认为资本是一个历史的经济范畴，是人类劳动所创造的一切，是构成资本所有者非劳动收入来源的经济物品的总量。在另外一些场合，经济科学又缩小了一些通常的概念，例如，经济学家并不是把任何一种工人联盟都叫做工人联盟，而仅仅把旨在维护出卖劳动力的工人的利益的那种联盟叫做工人联盟；不是把任何的公社土地所有制，而仅仅是那种土地归公社成员劳动使用的土地所有制才可以叫做公社土地所有制；等等，等等。有时，科学又不得不形成一些与一般经济思想格格不入的新的概念，如地租的概念，李嘉图给它下的定义是"使用原始的和用之不竭的土地性能"的酬金。一般的租金概念与地租的概念并不吻合，因为租金不止是包括使用用之不竭的土地性能而付出的酬金。这种新的经济概念，就是马克思所创造的剩余价值(Mehrwert)的概念，即用于抵消得到补偿的资本的价值后剩余的一部分价值。

建立一般经济概念的体系，绝不是无关重要的。一些杰出的方法论者，如冯特，甚至把它看做是整个经济科学的最高目的，而否定经济学家所力图要阐明经济现象因果规律的做法。①

但是，不管建立逻辑严谨的一般概念体系有多么重要，而政治经济学却有某种更高的要求。不能不赞同施穆勒的见解："好的定义，可以比做锋利的刀刃，随时都要磨快，要用新的材料打制新的刀刃。但是，当没有什么东西可砍、没有什么东西可劈的时候，还

① "抽象的经济理论认为，它的任务不是阐明实际经济生活的规律，而是确切规定经济概念及其相互关系。"(见冯特：《逻辑·方法论》，第2卷，第518页。)

要不断地去重新锻造旧刀刃，打制新刀刃，同样，当一些词在科学上得不到充分运用的时候，还要给它们下定义，都是徒劳无益之举。”①

四、经济现象的解释　建立一般概念体系，仅仅是对经济现象进行科学研究的第一阶段即描述现象的合乎逻辑的结果。但是，理论认识，只有当它能够解释所描述的、已被分类的和从属于一般概念的现象时，才能达到它的最终目的。那么，对现象进行科学解释的实质又是什么呢？解释现象，可以看作是各种不同的逻辑过程。但是，从严格的意义上说，现代科学认为，解释现象不过是把现象归结为普遍的和不变的自然规律的方法。因此，政治经济学与其它社会科学不同，就在于政治经济学对它所研究的一系列现象多少有效地从普遍的因果联系上作出了解释。

如上所述，政治经济学主要是研究自由交换经济的自发的规律性。这种规律性是通过交换枢纽联系起来的各个单个经济相互作用的结果；在这种相互作用的基础上，产生因果的依存关系。政治经济学的任务，就是确定这些依存关系的一般公式。

正因为从上述意义上来解释现象，所以，这里不论是什么伦理学因素还是主观因素，都根本不可能羼杂进去。经济学家在确定因果依存关系时，不能从自己的社会同情心出发，否则，他所得到的将不是什么科学，而是伪造的科学，以假充真。要确定上述经济现象领域内的依存关系，也必须采用其它知识领域内所采用的两种研究方法：归纳法（从特殊到一般，对事实进行分析）和演绎法（用一般理论来解释特殊情况）。但是，归纳法在社会生活领域内

① 见《一般经济学概论》，第1卷，第105页。

的研究之所以不能有自然科学领域内那样的重要意义，是因为社会现象的研究者不能运用归纳法的强大武器即实验。正如穆勒所说的那样，由于种种原因，单靠观察，大多不足以阐明被观察现象的原因。特别是经济现象，很显然，它们的原因几乎任何时候都不是单靠归纳法就能揭示出来的。由于这些现象极其复杂，不断变化，所以每一个被研究要素的行为，都被并存的其它许多要素的行为掩盖着，因而归纳法也就无力把一个要素的行为和另一个要素的行为区分开来。

例如，所有经济学家都认为，生产产品所需要的劳动量影响产品的价格。但是，用归纳法来阐明劳动消耗与价格之间的依存关系，却是根本不可能的，这是因为影响价格的，除劳动之外，还有其他许多因素。我们经常观察到：劳动消耗少的物品，在市场上的卖价反而高于劳动价值大的物品(例如，对前一种物品的需求量大，付给生产这种物品的工人工资较高，等等。)。因此，劳动消耗与价格之间的依存关系，无论如何也不能用归纳法揭示出来。

实际上，政治经济学在揭示它所研究的一系列现象的依存关系时，主要采用与之相反的方法即演绎法。经济学家要了解其冲突制约着国民经济现象的各种自然力，因为国民经济现象的基础，是人们的相互作用，是不以人的意志为转移的、人们仅凭某种动机而进行的活动的结果。人的心理本性不属于经济学家的研究对象，因为经济学家部分凭借了对人的心理本性的直接认识(每个人通过独自观察都可以办到)，部分利用了研究人类心理生活的专门学科即心理学的资料，来假定人的心理本性是已知的。人们从事活动的社会环境即社会统治机构、社会生活的政治形式以及现行的法律，同样也不属于经济学家的研究范围(它们是其它社会科学

的研究对象），而且经济学家也假定它们是已知的。此外，物质环境（外部自然界）归自然科学研究，而它的结论，经济学家则可加以利用。可见，经济学家的任务就是要弄清楚：在许多力相互作用，而且每种力的作用规律均为已知的条件下，哪一种力是合力。这种相互作用极其复杂，因而这项任务是很困难的，但是，只要能把它加以简化，还是可以解决的。

这种简化，就是要经济学家放弃想要研究所有在实际经验中所观察到的错综复杂的国民经济现象这一毫无希望的尝试。为此，经济学家应给自己提出较为单纯的任务。他应设想出在简化了的社会环境中活动的简化了的人。这就为政治经济学创造了基本前提，使经济学家可以据此作出自己的结论。

所有经济体系的中心问题，是关于支配人类行为的动机的观念。经济学家完全可以根据实际情况假设：一个普通的人力求更多地增加自己的财富，这里指的不仅是他个人，而且还包括他的家庭〔用罗马法的语言来说，就是作为“善良的家长”（bonus pater familias）行事〕。人的经济动机，被认为是与建立在私有制和继承权基础之上、在现代社会中盛行的民法相符合的。对这一点，还可以补充一个假设：人的活动完全符合于经济原则，而且是建立在对事物的全部情况有充分认识的基础之上的。

由此可见，经济学家所研究的，不是处于历史社会环境条件之外的抽象经济人的行为，而是处于现存的自由交换经济条件下即在现行民法范围内的经济人的行为。

通常认为，“利己主义”的前提，人的经济活动受极端利己主义动机支配的观点，是经济生活的基本前提。这一看法遭到 Л.И. 彼得拉日茨基强有

力的、令人信服的批判。如果人们在自己的经济活动中只考虑自己，并按照“身后之事与我何干”(aprés nous le déluge) 的原则行事，那么，就不可能积累社会财富，结果就会造成饥饿和贫困。当然，经济学家在自己的理论体系中，不会以这种浪费行为的假定为出发点，因而也不会以利己主义的前提为出发点。①

假定人只在某些动机的影响下，按照经济原则，并在充分认识事物的全部情况的条件下进行活动的，这时，经济学家无疑也就把现实简化了。但是，经济理论不把任务简化是不行的。理论演绎法只有离开严格确定的前提才行，也就是说，凡是严谨的科学都非得把现实简化不可。

政治经济学在这方面具有一切严谨科学所具有的共同弱点。物理学和化学被公认为精确研究自然现象的典范。但是，这些学科是研究具体现象呢，还是研究一定类型的、简化了的抽象现象？毫无疑问，是后者。气体定律，例如，波义耳—马略特定律并不完全适用于任何一种实际的气体，只不过是表述了实际现象或多或少可能接近于那些理想的、假设的状态而已。同样，化学是研究元素的，但是在自然界里并不存在纯氧、纯氢和纯金等一类绝对的纯元素，一切理想的气体都是某些元素的混合物或化合物。抽象，使复杂情况成为抽象概念，是一切严谨科学的方法，而这些科学的结论在抽象地应用于所设想的现象时，是完全正确的，但，在应用于自然界的现实事实时，则仅仅是近似正确的。②

经济理论家为得出自己的结论，不得不求助于三段论法，其中，上述前提起着大前提的作用，而被研究的特殊情况，则起着小前提的作用。结论是通过一般演绎法取得的。

---

① 彼得拉日茨基：《基于道德理论的法律与国家理论》，1910年，第2版，第705页及以后各页。

② 门格尔：《关于社会科学方法的研究》，第3章。

经济学家为了解决各种各样的国民经济问题，不得不建立一长串的这种三段论法。这种演绎推理的主要困难，就是确定有待解释的特殊情况和一般前提之间的联系。一般前提可视为已知，结论也就不会有困难。但是，小前提的确定，却是上述全部逻辑过程的要害所在，因为只有借助于小前提，经济科学的一般原则才能得到特殊的运用，某些经济现象之间的一定的因果依存关系才能确定下来。

这里往往犯了经济学说史上大量出现的错误。例如，下述的三段论法，似乎是好几代经济学家都无法反驳的。大前提：凡是不影响用于支付工资的国家资本总额以及全国工人总数的因素，都不会影响全国的平均工资。小前提：工人联盟不影响用于支付工资的国家资本总额以及全国工人总数。结论：工人联盟不影响全国的平均工资。

在上述三段论法中，大前提是无庸置疑的，这当然是因为商数（平均工资）在被除数（用于支付工资的国家资本或除数（全国家工人总数）不变的条件下，不可能发生变化。从这些前提中也必然会得出上述的结论。但是，小前提是错误的。尽管工人联盟不创造新的财富，但是它们能够对企业主施加压力来增大以工资形式转给工人的那部分社会财富的比重。因此，工人联盟能够影响用于支付工资的国家资本的总额，也就是说，能够影响全国的平均工资。如果小前提违背真理，结论就违背真理，从而三段论法也将是不正确的。

不论经济学家在形式上怎样正确地建立三段论法，但是由于前提错误，从中得出的结论就不可能正确。这就是为什么不能同意凯尔恩斯所认为的通过实验来检验经济理论的结论是没有意义的观点的原因所在。① 当然，唯有发现三段论法本身有错误，才能证明这些结论是错误的。抽象理论的结论本身，是不能靠指出它不符合以经验为根据的实际就被驳倒的，因为这种不符合情况可能受经济学家估计不到的要素的影响所制约。因此，蹩脚的经济

① 凯尔恩斯：《政治经济学的性质和推理方法》，第110页。持这种观点的还有门格尔。

学家所用的一般方法不是从逻辑上反驳某一理论，而是简单引用事实来反驳它，这只能证明这些经济学家理论思想的贫乏。但是，虽说只有发现某一经济理论在逻辑结构上有错误才能证明它是不正确的，然而，理论与实际不相符合的事实本身，无论如何不能认为它对于科学是无关紧要的。假如经济学家坚持这种观点，那么，他们的理论即使是正确的，也会由于完全脱离生活而失去实际意义。所以，抽象的经济理论的结论，始终应当受到事实的检验。如果理论与事实不相符合的程度，大于根据理论的抽象性质所能预想的程度，那么，应当指出：究竟哪些要素使具体的结果偏离了理论上预想的结果。经济学家只要没有弄清楚实际不符合理论假想的原因，就不能说他的任务已告结束。为此，还要通过实验来检验理论。

总之，经济理论同其它严谨的科学一样，在确定因果依存关系时，总是与某种抽象有关。但是，经济理论的结论，就其科学价值和应起的作用来说，当然与自然科学的结论是不能相提并论的。经济科学结论的普遍适用性比较小，其主要根据如下：

第一、自然界的机械力始终发生作用，假如它由于另外某种力作用于相反方向上而表现不出来的话，那也不能因此抹杀前一种机械力的现实性质。例如，尽管石头因有支撑物而没有落到地上，其重力作用没有表露出来，但是重力仍然发生作用，石头仍然对支撑物有压力。与此相反，在社会生活领域内，经济学家所假设的那种力，却可以完全不发生作用。例如，人们可以把自己的经济活动服从于经济学家不予考虑的动机的影响，并且在这种情况下，经济理论的结论在实际中得不到任何应用。因而，自然科学的结论，具有无条件的现实性，而经济理论的结论却具有假设的性质：当经济学家所依据的那些假设真正得以实现的时候，经济理论就会具有现实的意义。

第二、反作用力按着自然科学所研究的力的结果发生作用时，也与前一种力一样，始终属于机械力的范畴。例如，子弹一飞离枪口，从不会沿着力学

研究子弹飞行力和地球引力相互作用而得出来的有规则的曲线运动。空气阻力、风和其它很多原因使子弹飞行偏离这个理想的曲线。但是，所有这些造成偏离的力，也都服从于力学规律。相反，造成实际的经济要素偏离理论上得出的经济要素的力，却根本不属于经济学家研究的范畴。在这种情况下，经济学家已达到自己知识的界限，应当承认自己无能为力。①

在经济科学史上，长期进行着哪一种方法(是具有抽象性质的演绎法，还是从具体事实出发的归纳法)应成为科学基础的争论。在政治经济学方面，所谓历史学派的代表主张放弃抽象理论，代之以经验论，并以此来改造科学。但是，新派别的追随者们对经济理论并没有进行任何改革。关于演绎法和归纳法优点的争论，起初非常激烈，后来渐趋沉寂，现在已失去兴趣了。门格尔主张两种方法在各自的领域内具有同等的意义，这个观点或多或少地得到了公认，正如历史学派公认领袖施穆勒在新著教程中至少是政治经济学方法论一章所说的那样。问题是政治经济学包括若干分科，彼此在方法论上有着深刻的区别。

五、政治经济学的分科　政治经济学首先分为理论经济学和应用经济学。理论政治经济学又分为抽象的和具体的。抽象的政治经济学阐述国民经济的一般的和因果的依存关系，不能不主要地使用上述的演绎法。相反，具体的政治经济学，其目的在于描述、分类和解释各类具体的国民经济现象，势必具有归纳法的性质。政治经济学的这个分科，运用抽象的经济理论，既研究各类现存的经济现象，也特别研究它们的历史发展。阐明经济的历史发展方向，是这一分科的最重要的任务之一。

① 见冯特:《逻辑·方法论》，第2卷，第511页及以后各页。

与理论政治经济学相对立的，是应用政治经济学或叫经济政策。经济政策要成为真正的科学，就应与伦理学发生密切的联系。只有伦理学才能赋予它以指导思想。特别是关于人的个性的最高价值的伦理学思想，应当成为经济政策的核心思想。每一个人都有极大可能发挥其全部力量和才能的社会制度，是我们的社会理想，从这个观点来看，有益的法律的某些准则应当得到重视。所以，理应欢迎现代在法律家中间出现的力求恢复自然法(当然是采取新的形式)的现象①。

但是，不能认为政治经济学的上述分科相互可以截然分开，界限分明。经济科学的抽象部分和具体部分相互渗透，实际上是区分不开的。理论政治经济学和应用政治经济学，大多是可以划分开的，因为研究存在的和应有的事物，在逻辑上是根本不同的问题。但是，要完全把它们分开，也是不可能的。如上所述，理论研究的第一步即对经济现象的描述和分类，不能不受到应用的研究任务的影响。因此，经济理论的研究完全离不开经济政策。②

引进伦理因素不会损害经济理论的客观意义，因为这个因素在经济理论中仅占有严格确定的地位。在解释经济现象和总结它的因果依存关系的领域内，当然没有这个因素的地位。总的来说，

---

① Л. И. 彼得拉日茨基说："自然法科学与人定法的法律学并列，是一个独立而系统的学科，其意义恰恰在于它履行一项重要而崇高的使命，这项使命应由未来的法律政策科学承担，而用于解释和不断修订现行有益的法律以适应实际需要的实用教条主义的法律学则无力承担。"(Л. И. 彼得拉日茨基:《法律和道德研究导论》，第2版，1907年，第3页。)

② A. 瓦格纳在谈到货币流通问题时指出，在这一方面，"理论的和应用的东西相互联系密切，在科学研究上根本无法确切划分开。"这对政治经济学来说也是正确的。(见瓦格纳:《理论社会经济学》，第2册，《货币与货币学》，1909年，第111页。)

伦理学即社会理想并不损害经济理论的科学性，只是在科学推理中存在的领域和应有的领域有严格区分的情况下，才会损害它的科学性。在经济理论中，观念因素和客观因素可以并行不悖，但是，两者的实质区别始终必须是分明的，正如水和油在同一个容器中，互相直接接触，但也不会融合在一起。

在俄国文献中，关于伦理因素在社会科学中的作用问题，进行了长期的争论。拉夫罗夫和米哈伊洛夫斯基表述了如下的思想：社会科学应采取与自然科学不同的另外一种研究方法，因为社会科学从人类的利益和目的着眼研究社会现象，因而也就不可能纯客观地研究这些现象。例如，历史科学的核心概念即进步的概念，具有主观目的论的性质。①米海洛夫斯基根据这些观点，发展了社会学中的主观方法的理论。但是，米海洛夫斯基尽管不止一次地提及这个问题，看来也没有能彻底解决它。这个方法的内容究竟是什么，他在不同的时间作了不同的解释。米海洛夫斯基的理论遭到了许多作家的强烈反对，特别是大约二十年前，在俄国马克思主义盛行的时代受到了人们的讥笑。但是，最终还得承认，尽管米海洛夫斯基的学说不完善，有它的不足之处，但它仍含有某些正确的成分。无疑，文德尔班—李凯尔特学派与俄国社会学学派所表述的观点具有某些共同之处。

本文阐述的方法论观点，个别方面与李凯尔特学说有某种共同之处。但是，我不能认为自己是李凯尔特的信徒。李凯尔特也同其它许多现代方法论者一样，看到了在历史观点和自然科学观点之间，存在着极其深刻的根本区别，认为历史学家注重的仅仅是个别的现象。李凯尔特倾向于贬低自然科学因素在社会科学中的作用。但是，在我看来，理论政治经济学也属于象自然科学那样一类的科学。我认为，在自然科学中，实际利益规定理论思想的方向，提出理论任务，并据以确定理论的内容。依我看，政治经济学的任务绝不

---

① 拉夫罗夫认为，"进步本身不外乎是从我们的道德观念出发对事件所做的主观看法而已……个性在德、智、体方面的发展，真理和正义在社会方式中的体现，这就是把可以认为是进步的一切都包括在内的简单公式。"（见《历史性的书信》，1906年，第4版，第46、51页。）

是描述个别的现象，而是注重一般的东西，也就是说，按照李凯尔特的理解，它不是历史科学，而是自然科学。如果说在社会科学及其应用分科中，伦理学范畴获得特殊的意义，那么，这也仅仅是因为应用自然科学涉及极其有限的、一定的和公认的人类外部利益，而社会科学却涉及人类个性的最高利益及其全部心理感受。我认为，自然科学的观点在政治经济学中是完全合法的，而且在这个领域内，实际利益从属于伦理学。在我看来，这一点与自然科学的精神并没有什么不一致的地方。

马克思主义者对纯客观的社会科学体系的企求，同他们的关于阶级利益在科学认识领域内占主导地位的观念，显然是背道而驰的。按照他们的观点，社会科学不能不反映阶级的利益，但在这种情况下，它也就不可能成为纯客观的科学。要调和这一矛盾，就得在问题涉及到相互冲突和对立的阶级利益的时候，用普遍适用的伦理标准来论证社会科学的目的论因素。①在这个意义上，说应用政治经济学是伦理科学，才是正确的。迪策尔公正地指出，一般来说，只有做为伦理学的奴仆，政治才能成为科学。“离开伦理学提出的标准，政治就变为实现在社会生活中起作用的各种利益的药方汇编。”②

参考书目

一般方法论著作：

约翰·斯图亚特·穆勒：《逻辑体系》（《穆勒名学》中译本书名，严复译。——译者注），1900年，伊万诺夫斯基编译。

齐格瓦尔特：《逻辑学》，第2卷，第2版，1893年。

冯特：《逻辑学》，第3卷，1893—1895年。

П. Л. 拉夫罗夫：《历史性的书信》，第4版，1906年。

狄尔泰：《人文科学入门》，1883年。

齐美尔：《伦理学导论》，1892年；《历史哲学问题》，1892年。

① 特别值得注意的是，甚至象否定在科学认识中有任何目的论因素的M.阿德勒这样严谨的马克思主义者也都承认在实践的领域内，道德具有头等重要的意义。同时，他还承认实际的理智重于理论。“认识是为了生存，人类社会的道德精神以这样的口号把科学置于自己的控制之下。”（载于《马克思研究》，1904年，见M.阿德勒：《因果关系和目的论》，第432页。）

② 迪策尔：《理论社会经济学》，第6页。

文德尔班:《史实与自然》, 1894 年;《序曲》, 弗兰克译自德文, 1904 年。

李凯尔特:《自然科学概念构成的界限》,俄译本,沃基译, 1903 年;《自然科学和文化科学》, 1903 年;《历史的哲学》,俄译本,格森译, 1908 年。

伯恩海姆:《历史方法教程》,第 3 版, 1904 年。

专著:

凯尔恩斯:《政治经济学的性质和推理方法》,第 2 版,1875 年(载于《经济学家丛书》:《凯尔恩斯》, 1897 年)。

克尼斯:《从历史方法观点看政治经济学》,第 2 版, 1883 年。

施穆勒:《论法律和国民经济的一些基本问题》, 1873 年;《政治学和社会科学研究》, 1888 年。

门格尔:《关于社会科学方法的研究》,俄译本,1894 年。

扎克斯:《国民经济的本质和任务》,1884 年。

菲利波维奇:《政治经济学的任务和方法》, 1886 年。

凯恩斯:《政治经济学的范畴和方法》, 1891 年。

列维茨基:《国民经济科学的任务和方法》, 1892 年。

奥尔任斯基:《关于经济现象的理论》, 1903 年。

迪策尔:《论国民经济学和社会经济学的关系》, 1882 年;《对国民经济学方法论的贡献》,载于《国民经济年鉴》;《社会经济学理论》, 1895 年。

格拉勃斯基:《关于国民经济现象的认识论》,1900 年。

施潘:《经济和社会》,1907 年。

施坦芬格尔:《关于国民经济学的方法论》, 1907 年。

明斯特尔贝格:《价值哲学》, 1908 年。

Л.彼得拉日茨基:《法律和道德研究序言》。

瓦格纳、施穆勒、菲利波维奇、丘普罗夫、伊萨耶夫、斯克沃尔佐夫、热列兹诺夫的《普通教程》

第三章 逻辑的经济范畴。价值与耗费价值

一、价值概说。普通哲学意义的价值。主观价值和客观价值。劳动价值论。边际效用论。戈森定律。门格尔图式。韦伯的心理物理学定律和边际效用论。二、劳动与边际效用是价值的两个要素。生产资料的价值取决于什么。边际效用论是作为评价过程的一元论。经济计划的编制中劳动耗费的调节作用。边际效用论与劳动论的综合。三、耗费价值概说。耗费价值概念与价值概念的区分。绝对耗费价值。相对耗费价值。劳动耗费价值主要是社会范畴。边际效用论和劳动论。瓦格纳、累克西斯和迪策尔的劳动耗费价值论。

一、价值概说 上一世纪最杰出的经济学家之一洛贝尔图斯曾提出一个非常重要的划分，把经济概念分为逻辑概念和历史概念（范畴）。[1] 逻辑的经济概念，是指任何一种经济制度所固有的概念，而不问这种经济制度的历史特点如何。相反，历史的经济范畴，仅表示特定的、暂时的、历史的经济形式。

基本的逻辑的经济范畴，是价值和耗费价值。这两个范畴，都是根据经济过程的性质而来的。经济过程，一方面，总是力求达到

① 洛贝尔图斯:《关于社会问题的解释》，1875 年，序言。

外在的目的，使外部自然界适应我们的需要；另一方面，则依靠用以达到目的的手段付出某些耗费来达到这一目的。可见，手段和目的，所费和所得，是经济活动的两极。据此，所谓的经济原则也就具有二重性：用最小的耗费取得最大的经济利益。任何经济活动都力求符合经济原则的这两项要求。在经济原则中体现了两个基本的逻辑的经济范畴：耗费价值（所费）和价值（所得）。任何经济生活，不管它多么复杂，都能够纳入这两个基本的经济范畴，正如任何经济企业的业务，不管是什么业务，都能够纳入簿记账户的两方：贷方和借方。

我们在考察这些范畴时，最好是从价值范畴入手，因为价值位于经济的一极，是经济的目的，而耗费价值则永远只能是手段。在人类理性活动的过程中，占主导地位的当然是目的，它决定经济活动的整个方向以及用以达到目的可能耗费的手段。

在建立经济价值理论时，不容忽视的是，价值范畴不仅仅有适用于经济的意义。① 现代的哲学思潮是力求更大地突破价值概念的框框，使之成为哲学的基本概念之一。这与现代心理学的主意论学派有关。现代心理学家大都认为，意志是人的心理生活中的

① 冯特说：价值因素是使精神因素区别于纯物理因素的最重要的特征。精神世界是价值的世界，有着极其不同的质的特点和极其不同的等级。在精神世界里，一切都有其肯定或否定的价值，都有其或大或小的价值。（见冯特：《逻辑·方法论》，第2版，第2卷，第16页。）文德尔班认为："哲学是关于普遍适用的价值的批判科学"。（见文德尔班：《序曲》，第30页。）明斯特尔贝格认为："我们哲学思想所缺少的，就是完整的纯价值体系。只有那时，哲学才又成为长久以来唯独自然科学才有的那种真正的生命力。"（见明斯特尔贝格：《价值哲学》。1908年，第VI页）当然，明斯特尔贝格自己试图建立这种体系不能说是成功的。

基本的和决定性的因素。①

但是，价值范畴也无非是意志范畴的形式之一。我们怎样才能把有价值的东西和没有价值的东西区分开来呢？只能靠我们意志的反应。意志总是企求什么和回避什么，摆脱什么。凡是意志企求的一切，我们称之为是肯定的价值；凡是意志想摆脱的一切，我们称之为否定的价值。意志之外，没有价值；价值之外，没有意志。② 因此，从普通哲学观点来看，应当承认埃伦费尔斯所表述的价值定义是完全正确的，他说："有价值的物品就是我们所期望得到的东西。"③

同时，期望得到的东西，可以是目的，也可以是达到另一目的手段。据此，价值可分为：1.基本的、独立的价值；2.派生的、非独立的价值。第一种是人们出于本身需要而期望得到的价值，如幸福、美、美德和荣誉等等。第二种则是获得某一基本价值的手段。

经济仅与派生的价值有关，因为经济不是目的本身，而是手

① 例如，著名的丹麦哲学家许夫定说："如果要问心理生活的三个要素（认识、感觉和意志）哪一个是基本的，那当然只能是意志。"（见许夫定：《心理学》，第3版，1901年，第134页。）用冯特的话说，"精神世界是意志的王国。这里起决定性的作用是意志，而不是观念或思想。"（冯特：《逻辑·方法论》，第2卷，第17页。）

② 一位现代英国哲学家公正地指出："在思想史上价值问题大概从未象现在这样成为普遍注意的中心"，如果说是这样的话，那么，究其原因，一方面是来自现代心理学主意论学派；另一方面是来自承认实际认识高于理论认识的现代哲学的总趋势。（厄本：《评价，第一性和规律》，1909年，第1页。）

③ 埃伦费尔斯：《价值论学说》，1897年，第53页。在论述价值的哲学文献中，关于什么是价值基础——是感觉还是意志的问题，存在着争论。持第一种观点的，有迈农、奥尔任斯基、厄本；持第二种观点是埃伦费尔斯。如果和冯特一道认为感觉和意志实质上是不可分割的话，那么，这场争论也就在很大程度上失去了意义。但是，由于基本的精神能力是意志，而不是感觉，所以应把评价看做是意志的职能之一。冯特说："感觉和欲望不是意志发展的前提，而是属于意志发展并要求有内在意志活动这一固定条件的现象。"（见《生理心理学要义》，第4版，第562页。）

段。[①] 经济物品的价值不在物品的本身而是我们借助它要得到某些基本的价值。经济价值，是我们基于对我们经济福利的大小取决于是否占有物品的认识而赋予该物品的价值。[②]

这里，1. 当我们把价值归于某一单个人时，我们说这是主观经济价值，2. 当我们抛开某一单个人的心理并从客观成果的观点来看待价值时，这是客观经济价值。

对于研究交换经济的经济学家来说，有一种客观价值是特别重要的，这就是物品的交换价值，它的购买力和价格。客观价值是在主观价值的基础上产生的，因为，归根到底，唯一的经济活动者是人。并且由单个人的相互作用而产生国民经济的全部过程。所以，为了认识客观价值、价格构成规律（价格理论将在下文交换一篇中谈到），必须先研究一下主观价值的构成机制。主观价值同时是逻辑的经济范畴，因为经济离开主观价值是不可思议的，与此同时，客观交换价值却不是历史上短暂的经济形式（交换经济），因此，它是历史的经济范畴。[③]

从价值的实质来看，这个范畴，同物品满足我们需要的能力，换句话说，同物品的效用有着直接的关系。无怪乎很久以来有许多经济学家都力求从效用的概念中引出价值的概念。但是，这些

---

① 明斯特尔贝格力求证实经济具有独立的价值，但是他的结论，即便很高明，也无法令人表示赞同。（见明斯特尔贝格：《价值哲学》，第十篇。）

② 参见门格尔：《政治经济学原理》，俄译本，奥尔任斯基审编，1903 年，第 77 页。迪策尔完全正确地指出，这个定义，重要的是阐明了我们的福利决定于是否占有物品这一观念。（见《理论社会经济学》，第 220 页。）

③ 亚当·斯密把价值分为使用价值和交换价值。使用价值的概念在斯密及其学派的体系中都没有得到充分的探讨，实质上是一种多余的概念。布伦坦诺正确地指出："一切价值都是使用价值"。（见布伦坦诺：《价值学说的发展》，1908 年，第 69 页。）

尝试长期以来都毫无效果。有些众所周知的事实，显然与主张效用是经济物品价值基础的理论，有着不可调和的矛盾，因为最有效用的物品，如水和空气，并不具有任何价值，相反，从表面看没有多大效用的物品，如宝石或金子，却具有很高的价值。面包比钻石有用得多，铁比金子有用得多，但是，面包和铁的价值却比金子和钻石低得多。这些事实清楚地表明，价值不仅不与经济物品的效用成正比，反而与效用成反比。

由于难以用效用的观点来阐明价值，所以，长期以来，在科学上确认了李嘉图所阐述的所谓劳动价值论。根据这个理论观点，一切经济物品均可按其形成的条件分为两类：自由再生产物品和非自由再生产物品。第一类物品的价值，主要根据生产该物品所耗费的平均劳动确定，而第二类物品（如稀有的塑像和绘画，等等）的价值，则根据其相对的稀有程度确定。

可见，李嘉图所阐述的劳动价值论，不能按一个原则充分解释一切价值现象，从而不得不承认劳动之外，还有完全不同于劳动的另外一种因素即相对的稀有程度所起的作用。但是，确定再生产物品和非再生产物品价值的过程，实质上是一回事。

从上一世纪七十年代起，新的价值理论又迅速得到了人们的拥护，如今可以说，即使不是普遍公认的，但也无疑是（至少在西方）盛行的理论。

这个理论即所谓边际效用论的创始人，应当说是德国经济学家戈森。他写的《论人类交换规律的发展及人类行为的规范》一书，于1853年出版后，并没有引起同时代人的注意。①只是过了很久，各国才有一些经济学家（门格

① 当然，戈森之前还有先驱者。B.Я.热列兹诺夫认为，亚里士多德早就提出了

尔、杰文斯和瓦尔拉)，不约而同地得出了与戈森相同的关于价值的解释。

新理论的伟大功绩，在于它按照*一个*基本原则，对确定价值的过程的*一切*现象作出了充分而详尽的解释，从而永远结束了关于价值的争论。

准确定义经济物品效用的概念，是新理论的出发点。以往多次试图确定价值对效用的依存关系，都失败了，其原因就是没有把某种物品的一般的、抽象的效用和某一具体物品的实际效用区别开来。例如，水对我们有用，它具有*抽象*的效用，但不是每一杯水对我们都有用，都具有*具体*的效用，而只有一小部分水是具体有用的。如果指的是水的抽象效用或全部水的效用的话，那么，我们应当承认水是有用的，但是，如果指的是具体的某一部分水的效用的话，那么毫无疑问，大部分水对我们完全是不需要的，也是没有用的。

所有这类物品，都具有相同的抽象效用。但是这类物品的每一单位都具有不同的具体效用。假设我有四罐水，第一罐水，没有它，我会渴死，所以第一罐水效用最大。第二罐水，我用来洗漱，那它的效用就差一些。第三罐水，我可能用它浇花，那它的效用就更差些。最后第四罐水，我可能完全不需要了。这也就是普遍的经济规律。不论以什么物品为例，我们都可以看到：我们占有的这些物品数量越大，它们用来满足的需要就越不重要，它们的效用也就越小。例如靴子，对第一双是必需品，对第二双则不甚需要，第三双就更不需要了。书，对第一本，我可能需要，对第二本，就可能完全不需要了。金戒子，对第一只的需要大于第二只，第二只又大

价值论，其基本思想是物品的价值取决于该物品满足需要的重要程度。(见《政治经济学概论》，第7卷，第365页及以下各页。)

于第三只，等等。

经济物品单位满足我们需要的程度，都是依次递减的，这就是说，该物品每一个单位的具体效用，都随着我们占有该物品数量的增加而递减。这个递减率是十八世纪贝努利首先用数学公式确定下来的，之后戈森把它做为新价值论的基础。①

那么，究竟是什么来确定物品的价值呢？是它的最大效用呢，还是最小的或平均的效用？不妨举例说明。一个人有三罐子水，失去其中一罐子水，就得放弃上述举例的浇花行为，但不放弃饮用，因而最小的需要将得不到满足，要是倒过来做呢，那在经济上就会没有意义，就会同要求我们从现有经济手段中获得最大享受的经济原则背道而驰。这也就是说，不是某单位物品的最大效用，也不是它的平均效用，而是它的最小效用即边际效用决定了当失去其中一单位物品而得不到满足时的需求的重要性。既然我们根据满足我们需要的观点来确定物品价值，那么，物品的价值就应由物品的边际效用来确定。所谓物品的边际效用，就是用我们所占有的该物品来满足的一切需要中最小的需要。

这个推断是从下述前提中得出的唯一可能的逻辑结论。大前提是与占有某物品单位多少有关的福利大小决定于用我们所占有的该物品来满足的一切需要中最小的需要。这个论题，一方面来自经济原则，另一方面来自我们在上面提到的需要饱和定律。小前提是我们对经济物品的评价决定于被评价物品满足我们福利的程度。这个论题是从评价概念本身得出来的必然结论（不论评价什么，都意味着承认它是我们所想要的，换句话说，是对我们福利有益的）。从大前提和小前提得出的结论是：我们对经济物品的评价决

① 但需要对这个原理作一限定：经济物品单位的效用超出一定的边际，递减是不可避免的，如未达到这一边际，递减是不可能发生的。

定于用我们所占有的该物品来满足的一切需要中最小的需要，换句话说，决定于物品的边际效用。①

为便于说明在已规定物品价值的条件下各种物品的具体效用值，门格尔提出了下述社会需要及其满足程度的图式。②

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

在这个图式中，罗马数字表示各种抽象的社会需要，按其相对的重要程度排列。阿拉伯数字表示满足其中每一种需要的程度。例如，罗马数字I，表示对食物的需要，数字II表示对住房的需要，数字III，则表示对衣服的需要，等等。每一种需要都可能得到或多或少的满足，而阿拉伯数字则表明，每一种物品的具体效用是随着我们占有物品的数量增多而递减。如果重要程度较大的抽象需要得到充分满足时，那么，用以满足重要程度较低抽象需要的物品，其边际效用可能高于用以满足重要程度较高的抽象需要的物

① 不应忘记，整个推论的出发点，是假设我们占有的是一定数量的，无论通过生产新产品、交换或用其它方法来获得新产品都不能再增加的物品。

② 门格尔：《政治经济学原理》，第91页。

品。例如，假设用以满足罗马数字Ⅰ项需要的物品有10个单位，那么，它的边际效用等于1；假设用以满足罗马数字Ⅴ项需要的物品有2个单位，那么，它的边际效用则等于5。如果我们假设第Ⅰ项需要是面包，第Ⅴ项需要是金子，那么，我们则不难理解金子的价值为什么大于面包。诚然，对金子的抽象需要低于对面包的需要，但是，金子的总储量要比面包少得多，也就是说，尽管面包的抽象效用比金子大得多，但金子的边际效用（即金子的最后一个单位的具体效用）却比面包大得多。居民对面包的需要，可以达到充分饱和状态，即大多数人可以不挨饿。但是，对黄金饰物的需要，则远远达不到饱和状态，因为不要多余黄金饰物的人，是很少见的。

如果面包数量由10个单位减少到5个单位即$\frac{1}{2}$，那么，它的边际效用，如图式所示，由1提高到6，即增大了5倍。如果金子数量由2个单位减少到1个单位，那么，金子的边际效用由5提高到6，仅提高$\frac{1}{5}$。这说明必需品价值的波动大于它的供给量，而奢侈品价值的波动小于它的供给量。其原因在于对必需品需要的饱和程度，要比对奢侈品的需要大得多。必需品供给量的任何波动，都会引起必需品效用的剧烈波动。

评价过程不仅在经济中、而且在我们整个心理生活中起作用。对驱使我们行动的感觉进行评价，是我们一切有意识的意志行为的基础。但这是不够的。评价过程还应包括更为广泛的心理领域。根据韦伯和费希纳的所谓"心理物理学基本定律"，要使我们的感觉得到同等的绝对的增强，就得同等地增强刺激，或者说，只有按几何级数增大刺激的强度，才能使感觉的强度按算数级数增大。刺激量相同，感觉的绝对差别也相同。有关这个定律的文献非常之多。这个定律是韦伯通过试验首先确定的，随之费希纳把它做为心理物理学的基础。一般地说，这个定律在一定的范围内，对某些感觉来说

是正确的。我们每一个人都可以根据日常生活经验来了解这一定律，例如，在阳光下看不见烛光的影子；在巨响中听不到微弱的声音，等等。任何人都知道，如果我们逐渐地和均衡地增加某种刺激量，那么，感觉就会逐渐减弱，例如，我们在房间里逐渐地增加一支烛光的亮度，光觉反而会减弱，等等，等等。

怎样解释外界刺激和感觉之间的这种独特的依存关系呢？在这个问题上，心理学家有颇大的分歧意见。冯特认为韦伯定律出自于我们意识的性质。我们的意识，不问我们的意志如何，对我们的感觉进行比较评价——在较强烈的感觉之下，较弱的感觉觉察不到；注意不到较弱的感觉，这是由于我们注意力全被较强烈的感觉吸引住了。据此，评价的过程，在冯特看来，就是我们最基本的心理生活现象的基础。①

但是，如果我们承认冯特的解释，那就会产生如下问题：为什么我们的意识只考虑外界刺激的相对差别，而不考虑它的绝对差别呢？我认为，这是由于自然淘汰的原故。我们的意识是在生存竞争的基础上锻炼成为有机体最强有力的自卫武器。有机体受到的外界刺激是无限多样的。如果我们的意识注意一切刺激而不问其强度大小的话，那就会违背有机体的实际利益。就我们的利益来说，只需要注意实际上重要的东西，也就是注意无论如何都有助于增加我们福利的东西。较弱的刺激之所以觉察不出来，是因为我们假如注意到它，那就只能是白白消耗我们的神经罢了。例如，在阳光充足的白天看得见星光的能力，对我们来说，有什么实际用处呢？但是，在夜间看得见星光的能力，却可以极大地改善我们的生存竞争条件。因此，我们的意识只注意外界刺激的相对强度而不考虑它的绝对强度，并且完全按照我们的实际利益行事。

如果情况果真是这样的话，那自然淘汰就能（在相应的生理组织的基础上）形成我们只注意相对差别而不注意绝对差别的意识体系。

因此，我们全部心理生活的基础，是我们对外界刺激进行的一定评价，诚然，这种评价目前是无意识的，是由相应的生理组织巩固起来的，但是，评价在历史发展中却创造了生理组织。这种评价所遵循的原则，正是现在我们在评价经济物品时所遵循的原则。实际上，根据边际效用进行评价，也就是根

① 冯特：《生理心理学要义》，第1卷，第4版，第590页及以后各页。

据物品对我们福利的相对作用进行评价。

经济物品随着其数量增加而效用递减，人们往往认为它体现了韦伯的基本的心理物理学定律。有充分的根据可以作出相反的论断：韦伯定律无非是一般评价过程的个别情况而已。因此，经济科学把边际效用论看做是意义远远超出纯经济领域的学说：经济评价只不过是根据边际效用的原则进行的一般评价过程的个别情况而已，而这一般评价过程又是我们全部心理生活的基础。

二、劳动与边际效用是价值的两个要素 上文叙述了消费品的价值。至于消费品价值和生产资料价值之间的关系，这个问题可用边际效用论加以解决。

生产资料对我们来说之所以具有价值，只是因为我们借助它可以获得消费品。所以，消费品价值和为取得消费品所必需的生产资料的价值，必须严格地相适应，消费品的价值决定生产资料的价值。例如，葡萄园的价值决定于葡萄酒的价值；铁的价值决定于铁制品的价值，等等。

但是，通常同一种生产资料可以制造出各种各样的消费品，例如，铁可以做炉子，炉子在寒冬的效用可说是最大的了，因为没有炉子，人在寒冬就无法生存；但是，铁还能制造出其它数以千计的物品，如各种机器、工具和器具，而它们又能制造出不限于满足取暖一类需要的各种消费品。试问，究竟应当如何高度地评价做炉子用的铁呢？假如用铁制造炉子和其它需要程度较低的物品，那么，在耗费固定数量的铁的情况下，也不会不去制造炉子，而会停止制造其它需要不大的铁制品。也就是说，用来制造各种效用物品的生产资料的数量大小，决定能否制造那种在用该生产资料所制造的全部物品中效用最小的物品。由此得出结论：生产资料的

价值决定于用该生产资料所制造的全部物品中边际效用最小的那种物品的边际效用。

由于同一种生产资料可以用来制造各种各样的和效用不等的物品，所以，在这些物品的价值之间就建立了密切的联系。我们不妨以上面制做铁炉子为例。第一个炉子是冬季生活所必需的。第二个炉子可能是根本不需要的。那么究竟应当如何评价边际效用最大的第一个炉子呢？

要得出这个答案，可采用同样的分析方法：在耗费被评价的经济物品的情况下，要看哪一种需要将是得不到满足的。如果我耗费炉子，还储存有做新炉子的铁，那么，它显然是不会用来制造需要不大的物品，是要用来做炉子的。但是，铁有它的价值，这个价值决定于用铁制造的效用最小的物品的价值。这就是说，耗费炉子，不过是失去了铁的价值，而绝不是失去相当于炉子效用的价值，也就是说，耗费炉子，只要不豁出来冻死，就会用铁来做新炉子。可见，自由再生产的物品的价值，不是决定于其本身的边际效用，而是决定于生产资料的价值；生产资料的价值，如上所述，又决定于用该生产资料制造的边际效用最小的物品的边际效用。

恰恰在这个意义上，边际效用论的追随者通常所认为的产品价值由生产费用决定的论点，也是正确的。但是，劳动价值论却错误地理解生产资料在价值产生过程中的作用，认为生产资料不是消费品价值的源泉，而消费品价值才最终是生产资料价值的源泉。总之，边际效用论的追随者把边际效用论同劳动价值论截然对立起来了。例如，维塞尔认为，李嘉图的理论是惊人的科学谬误之一。在他看来，李嘉图的理论“充满了矛盾，致使公正的人全然不能理解它。”① 庞巴维克和其他边际效用学派的杰出代表人物对劳动价值论，

① 维塞尔：《论价值的起源》，第 19 页。

也都作了同样严厉的批评。新理论家认为，旧理论集谬误之大成，毫无真理可言。

下面谈谈对边际效用理论的科学意义的评价。应当承认，边际效用论第一次详尽无遗地解释了评价机制，阐明了经济价值、价格是其结果的心理过程。这种理论把全部注意力都集中于评价分析上。从整体来说，这种分析可以说完全正确，但是能否由此得出结论，说经济科学对价值现象的研究领域仅仅限于这项任务呢？

当然不是为了彻底研究价值问题，必须阐明哪些客观因素调节经济物品的生产，为什么有些物品生产得少，有些物品又生产得多。可以承认，经济物品的价值决定于对物品的需求和物品的数量。但是，物品的数量又由什么来决定呢？

这个问题，从客观的价值要素来看，不能说是最重要的。然而，读者要想从边际效用理论家那里找到这个问题的明确答案，那将是徒劳无益的。在大多数场合下，对上述问题，他们不是避而不谈，就是远远不能作出令人满意的解答。

诚然，边际效用的理论家承认生产条件对产品价值的影响，但是，他们没有彻底进行这种研究。到底是哪些客观因素调节再生产物品的数量及其价值，仍然是不清楚的。新学派的代表对过去盛行的劳动价值论持否定态度，把问题搞得更加混乱不堪。从边际效用理论家的观点来看，他们的理论完全推翻了基本的客观的价值要素是生产劳动的观点。应当在这两种理论之间进行选择，二者必居其一。新学派的代表人物就是这样看问题的。

但是，这是严重的误解。毫无疑问，边际效用论和劳动论两者是相互对立的，但又绝不是相互矛盾的。李嘉图和门格尔分别把注

意力集中在同一个过程的两个不同的侧面。李嘉图的理论强调客观的价值要素，而门格尔的理论却强调主观的评价要素。但是，正如客观的生理观察，在一定的意义上与主观的心理观察相对立，但它又绝不排斥后者，而只是补充它，李嘉图的理论也同样不排斥边际效用论，而只是补充它。

边际效用论没有、而且也不能指出任何新的客观的价值要素，其原因在于那些因素早就是已知的。究竟那些要素是什么呢？李嘉图认为生产劳动是调节自由再生产物品价值的极为重要的要素。我们试从边际效用论的观点出发，验证一下这个原理是否正确。

生产是一个合理的经济过程，它遵循力求用最小耗费取得最大经济效益的基本经济原则。在制定总的经济计划时，首要的问题就是明确应该生产什么产品。人类需求极不相同，它只能用耗费人类劳动力的产品来满足。产品的劳动耗费价值不能不是决定经济计划——各个生产部门之间人类劳动分配的条件之一。不难理解，劳动耗费价值在编制经济计划中起着决定性的作用。

下面就根据解释评价过程的边际效用论来作一分析。我们知道，经济物品的具体效用，随着物品产量的增加而递减。为了满足我们的需求，需要有各种劳动耗费价值的产品。我们应当在这些产品的生产之间按照什么比例分配劳动才能收到最大效益呢？

边际效用是每种产品最后单位的效用，它随着生产规模的变化而变化。我们可以通过扩大或缩减生产来降低和提高边际效用。与此相反，单位产品的劳动耗费价值，是不以我们的意志为转移的某种客观上已知的因素。由此可以得出结论：在编制经济计划时，决定的因素应当是劳动耗费价值，而被决定的因素则是边际效用。

用数学语言表述，边际效用应当是劳动耗费价值的函数。

如果我们同时生产几种具有不同劳动耗费价值的产品，那么，按照经济原则的要求，我们从最后单位时间的劳动中取得的效益，在每种产品的生产中都必须是相等的。如果做不到这一点，如果A类生产最后一个劳动单位的效益大于B类生产的效益，那么，扩大A类生产和减少B类生产就比较有利。最大的效益，只有在每类产品生产的最后劳动单位所取得的效益相等时才能达到。

我们知道，产品的劳动耗费价值是不一样的。换句话说，在单位时间内可以生产不同数量的各种产品，但是，在最后一个单位工时内所取得的效益，如上所述，应当在各种产品生产中都是一样的。由此可以得出结论：每种自由再生产的产品的最后单位的效用，即它们的边际效用，应与单位工作时间内生产的这些产品的数量成反比，换句话说，应当与这些产品的劳动耗费价值成正比。只有遵循这个条件，生产分配才能符合最大效益的经济原则。

这个定理只有借助于高等数学分析，才能用一般形式在数学上准确地加以证明。①我们这里只作简单的算术论证，它足够能阐明上述经济比例关系。

假设现有两种产品A和B，其中生产产品A所需要的工时，比生产产品B多一倍。我们对这两种产品需求的程度相等，其需求程度减弱的数字序列为10、9、8、7、6、5、4、3，等等，借以表明每种产品的具体效用随着生产的扩大而

① 斯托利亚罗夫先生借助于高等数学分析，对我的论题作了一般证明（参见他的小册子《对M. 杜冈—巴拉诺夫斯基先生提出的自由生产产品的边际效用与其劳动耗费价值成正比的政治经济学公式的分析证明》，1902年）。斯托利亚罗夫先生是用微分学进行证明的。但是，上述比例关系，无须什么数学，只要用一般形式逻辑推论，也可以象本文所做的那样完全准确地予以证明。吉尔什费尔德先生在《社会学问题》第2期发表的《物品边际效用与其劳动耗费价值的比例定理》一文中，也就这一定理作了不十分严谨的数学证明。

递减。

假设我们工作时间只有2小时，那么，经济原则要求我们完全放弃生产较难制造的产品A，因为在2小时内，我们仅能生产产品A 1个单位，它的效用等于10，但是，在同样的时间内，我们却能生产产品B 2个单位，它的效用是10＋9＝19。我们的利益要求把全部工时用于生产产品B。

但是，我们支配的工时越多，产品B生产得越多，则产品B最后单位的效用递减就越厉害。假设我们有6个小时，生产产品B 6个单位。在这种情况下，产品B的第五和第六最后两个单位的边际效用用数字表示为6和5（这时，全部序列的相应数字为10、9、8、7、6、5）。我们在生产产品B的第五和第六个单位的时间内（它的效用总数为11），只能生产产品A的第一个单位，其效用为10。看来生产产品B还是较为有利的。

但是，假设我们有可能再多扩大些生产，假设我们还有2小时工时，那么，我们应当把这2小时用于生产什么产品呢？如果我们把它用于继续扩大生产产品B，我们就要在新增加的2小时内生产产品B的第七和第八个单位，其效用分别为4和3（产品B的全部序列用数字表示为10、9、8、7、6、5、4、3）。而在同样的2小时内，我们能生产产品A的第一个单位，其效用为10。我们在生产产品B时，从最后2小时内得到的效用以数字表示为7（4＋3），而在生产单位产品A时，我们得到的效用是10。看来生产单位产品A还是较为有利的。

这样一来，在上述条件下，最有利的劳动分配，应该是生产6个单位的产品B和1个单位的产品A。除此之外，其它劳动分配提供的经济效益都是最小的。

在上述劳动分配的情况下，产品A和B的边际效用又是怎样的呢？产品A 1个单位的效用是10；产品B 6个单位的边际效用是5（应记住，B的整个数字序列为10、9、8、7、6、5）。A的边际效用＝10；B的边际效用＝5。在同一时间内，生产A用2小时，生产B则要用1小时。已生产产品的边际效用与其劳动耗费价值成正比。①

① 假如这个数字改用其它数字，则得不到严格的比例。这是因为：只是在假设可能无限小地增加每一种产品生产的条件下，才必须有严格的比例，而在具体场合，只能稍微大于或小于这种比例。这也说明：为什么在实际生活中，在最后单位时间内所生产的物品，其边际效用大小不等、各不相同。不妨以上面谈过的炉子为例，生产第一

根据边际效用论，我们可以得出如下结论：力求取得最大利益的经济原则，要求生产分配做到：自由再生产的产品边际效用与其劳动耗费价值的比例相一致。产品的劳动耗费价值，在确定经济计划——各部门之间的生产分配方面起着决定性的作用。在合理的生产分配的条件下，产品的边际效用应与产品的劳动耗费价值成正比。

边际效用在第一级上决定经济物品的评价。但是边际效用本身(就自由再生产的产品而言)在第二级上又由产品的劳动耗费价值决定。因此，劳动产品按照边际效用的评价，在合理的即符合经济原则的生产分配的条件下，必须与其按生产耗费价值和劳动的评价相符合。但是，这样的生产分配，只能是一种经济所要力求达到而又无法达到的经济理想，所以，劳动评价与边际效用评价完全相符，也不过是一种理想罢了。

不管怎样，通常看来是相互排斥的两种价值论，在实际上却是相互协调的。两种价值论从两个不同的方面来研究同一个经济评价过程。边际效用论阐明主观的经济价值四要素，而劳动价值论则阐明客观的经济价值要素。

人们通常把劳动价值论即客观价值论与边际效用论即主观价值论对立起来，从而认为它们是相互排斥的。事实上，应该由此而认为它们是互为前提的。经济过程并不是唯一客观或唯一主观的，而是既有这一面，又有那一面，因为经济过程不过是主体(经济人)

个炉子效用最大，根本用不着生产第二个炉子，因为完全不需要它。正因为如此，各个不同的劳动部门在最后单位时间内生产的物品，其效用是大小不等的，尽管这与最大利益的经济原则相抵触。上面谈的这一切，是为了有助于理解本文所提出的边际效用与劳动耗费成正比这个原则的假定的和纯抽象的意义。

与客体(外部自然界)相互作用的过程。任何经济理论,如果仅仅是主观的或者仅仅是客观的,那它就是片面的和不完备的。边际效用论仅仅是主观的,而劳动价值论仅仅是客观的。真正的价值理论,应当从主观的经济因素上升到客观的经济因素,即从主观的边际效用转到劳动这个客观的价值要素上来。

我们弄通了这些,就容易解决边际效用论者和旧价值论者之间关于生产资料价值在确定产品价值方面的作用问题的争论。李嘉图认为,产品的价值由生产耗费的总价值决定,而这个总价值又由生产中所耗费的劳动决定。与此相反,新学派的代表却认为生产资料的价值,亦即生产耗费的总价值,是由产品的价值决定的。乍一看来,前一论点好象同后一种论点是根本不相容的。其实,可以很容易地把这两者有机地综合在一起。李嘉图说的是客观价值要素,边际效用论者则说的主观价值要素。如果说的仅仅是心理价值要素,那么,边际效用论者的观点应当说是完全正确的。当然,我们之所以珍视生产资料,不过是因为我们借助生产资料可以获得我们所必需的消费品;我们之所以珍视葡萄园,不过是因为我们珍视用葡萄酿成的葡萄酒;珍视脱谷机,也不过是因为经过脱谷而得到的粮食对我们有价值,等等。所有这些都是无可争辩的。而且,产品的数量由生产它们的劳动耗费价值决定,这也是无可争辩的。刚刚谈过,生产的劳动耗费价值调节自由再生产的产品的边际效用;生产该产品的劳动耗费价值量,不是取决于我们的意志,而是决定于生产的客观条件。正因为生产该产品所耗费的生产资料的总价值,不能不由所耗费的生产资料的数量来决定,而这个数量又由客观条件而不由我们主观评价决定,所以归根结底,生产的客观条件决

定产品(包括消费品和生产资料)的经济评价。

边际效用论是一般的评价理论，它不仅涉及经济现象领域，而且还涉及包括意志因素在内的我们意识的整个领域。与此相反，劳动评价只能是经济领域所固有的，因为正是在经济领域内，人的意志才能指向外部世界即物质自然界。因此，从某种观点看来，可以同意如下说法：劳动价值论主要是经济价值论，而边际效用论则是一般心理评价理论，绝不是特殊经济评价理论。正因为如此，恰恰出于劳动价值对于经济理论尤为重要这种正确的直觉、正确的理解，昔日的经济学家才倾向于劳动价值论。

三、耗费价值概说　除价值之外，耗费价值是另一个基本的逻辑的经济范畴。“价值是可视为外界物体状态的人类利益”是维塞尔给价值下的一个恰当的定义。① 耗费价值则是可视为经济活动要素的人类本身。两个范畴不仅不是同等的，而且在某种意义上说还是对立的，就象所费与所得相对立一样。

某种经济物品的耗费价值，是指为取得该种经济物品而付出的经济耗费。劳动耗费价值，是指生产该经济物品所耗费的劳动。除价值之外，劳动耗费价值是基本的逻辑的经济范畴，因而应把劳动耗费价值看做是绝对的耗费价值。②

经济过程是获取物质资料以满足我们需求的人类活动。经济

---

① 维塞尔：《论价值的起源》，第 79 页。

② 洛贝尔图斯说：“产品仅以劳动为代价，换句话说，劳动是产品生产过程中唯一能称得上的产品耗费价值的因素……。产品无疑是以人类所耗费的劳动为代价，但是，除了劳动之外，再没有什么因素能够构成产品的耗费价值……。当然，不能否认，为了生产产品，除了劳动之外，还需要其它很多因素，例如，需要自然界提供的材料……。但是，如果根据这一点就把材料称做耗费价值，那么，这等于把个体认作自然界。材料不是人在生产中所付出的耗费，而我们只能把人的耗费看做是耗费价值。”(见洛贝尔图斯：《关于德国国家经济状况的认识》，1842 年，第 6—8 页。)

价值范畴与需求有关，但是人类经济活动本身却不受价值范畴的控制。因此，对经济过程的科学理解，除价值范畴外，还要以独立的劳动耗费即绝对耗费价值范畴为前提。这两个范畴相互补充并形成经济科学的两个基本范畴。

但是参加生产过程的不仅是人，而且还有自然力，例如，马干活是农夫所需要的，就象需要他自己的劳动一样。那么，为什么不把马干活也看做是绝对耗费价值呢？因为在人类经济中，经济主体是人，而不是马，也就是说，我们做工是消耗我们自己机体的力，消耗我们自己本身。我们做工时会感到出力或感到苦，可是，马干活并不消耗我们的机体，甚至就象水转动水车一样，我们很少感觉到它。在马的世界里，马干活是唯一的耗费价值，人类劳动则不是耗费价值。同样，在人类社会里也只能说人类劳动是唯一的绝对的耗费价值。①

反对这个观点的人，可以举出下述意见。人们不仅应当用经济的方法来对待自己的劳动和自己的劳动产品，而且应当用同样的方法来对待不用耗费什么劳动的许多物品。不妨以土地为例。在地少的地方，地价自然昂贵，因此经济人不得不非常节省使用土地的自然生产力，尽管没有花费任何劳动来创造它。或者以野生树林为例，难道使用这种树林（如果森林树木很少）就可以不象使用靠劳动栽植的树林那样节约吗？洛贝尔图斯认为，只有人类劳动

---

① “当罗雪尔说母牛和公牛生产小牛犊，斯密说在农业生产中不仅有农夫，还有牲畜的时候，……，这些作者都承认牲畜是个体，因为只有个体才是积极的、活动的……。为什么我们只承认人才是个体呢？可能因为人是唯一有理性的生物，是“万物之灵”，等等，等等吗？绝非如此。这都是幻想。实际上真正的原因要简单得多。人之所以是个体，原因就在于我们希望研究人类经济活动。如果我们希望研究蜜蜂的经济活动，那么蜜蜂就都是个体了；如果我们希望研究牛的经济活动，那么牛就都是个体了。在这两种情况下，人都不是个体”。（见奥夫托·埃费尔茨：《劳动与土地》，1897年，第46—47页。）

创造的物品才是"经济"物品。①但是，难道上面所谈到的野生树林就不和人工树林一样都是经济物品(即我们用经济的方法来看待的物品)吗？当然，洛贝尔图斯错了，并不是只有我们劳动的产品才是经济物品。

凡是有经济价值的物品都是经济物品。物品要具有这样的价值，就得具有某一种稀有性。因此，非劳动创造的物品（如森林和土地)也可以成为经济物品，但是，具有价值的这些物品毫无任何绝对耗费价值，因为它们是自然界赐予的物品，同那些不仅具有价值、而且具有耗费价值的物品有着根本性的区别。

例如，我们不妨从经济方面把空中陨落的铁陨石和矿山开采的铁矿石作一比较。陨石是自然界赐予的物品，其耗费价值等于零。铁矿石则不然，它耗费了人类劳动，具有绝对的耗费价值。陨石只是在一个方面成为我们经济的组成部分，也就是说，它是一种经济物品，因此增加了我们占有的经济物品的数量，扩大了我们从经济方面所取得的效益。铁矿石，除此之外还从完全不同的另一方面成为我们经济的组成部分，因为它体现了工人从矿山开采铁矿石的艰辛，体现了他们毫不顾惜精力、幸福和时间的牺牲精神。陨石只具有价值，而铁矿石既具有价值，又具有耗费价值。同样，处女地只具有价值，而粮食除价值之外，还具有耗费价值。

因此，经济(有价值的)物品可分为两类：具有耗费价值的物品(人类劳动的产品)和不具有耗费价值的自然界赐予的物品(非人类劳动的产品)。

所以，人类劳动是绝对耗费价值的唯一实体。但是这个绝对耗费价值，需要跟相对耗费价值区分开来。绝对耗费价值是与价值相对立的经济范畴，如同经济主体的人与经济客体相对立一样。

① "只有以劳动为代价的财富，才是经济财富"(见洛贝尔斯图：《关于我国国家经济状况的认识》，1842，第46页)。

与此相反，相对耗费价值则是可视为用以取得另一种价值的手段、而不是目的的一切价值。不妨以生产过程为例。对社会来说，产品的绝对耗费价值是由什么体现出来的，即社会为进行该项生产需要付出什么样的绝对消耗呢？如上所述，只有耗费在生产上的社会劳动，才能形成所求的产品的绝对耗费价值。但是，产品的相对耗费价值，同样可以由制造产品所耗费的材料体现出来。这样，我们可以计算出（实际上我们也在计算）需要耗费多少普特矿石、煤和辅助材料才能炼出一普特铁。一普特铁的耗费价值，可由几普特矿石和煤等等体现出来。但是，耗费价值范畴，在这种场合，显然具有迥然不同于它体现人类劳动力耗费的含义。劳动耗费是人的机体力量的绝对消耗。人类劳动，这是人类本身即经济主体的消耗。相反，矿石、煤等等（我们姑且不论它们都是人类劳动的产品）它们本身绝不属于人力的消耗。煤或矿石，这是客体，而不是经济主体。当然，煤和矿石都具有价值，因此，如把这些有用物品无谓地毁灭掉，势必要减少社会福利。正因为如此，我们应当节省使用这些客观的生产资料。但是，所有这些生产资料并不属于人体的一部分，所以，人消耗它们，并不是消耗人本身。

我们用生产资料来表示物品耗费价值，无非是因为生产资料具有价值。水和空气没有价值，因此在计算产品耗费价值时，就被忽略掉了。可见，一种产品的耗费价值用另一些产品表示时，我们不把耗费价值概念看做是与价值范畴相对立的独立的经济范畴，而是把它看做生产的价值范畴。相对耗费价值（即用产品表示的、而不是用人类劳动力表示的耗费价值）只能是作为手段，而不作为目的的价值范畴。

相反，当产品的耗费价值由劳动表示时，我们就完全舍弃了价值范畴。劳动产品，例如，用氢氧化合方法取得的水，可能没有任何价值，但是，它仍然具有劳动耗费价值，因为它耗费了我们的劳动和气力，劳动耗费是既成事实。打炮并不创造任何新的价值，但是我们可以计算它的劳动耗费价值。我们珍惜自己的劳动，并不是因为（或不仅仅是因为）我们通过劳动可以获得经济物品。不是的，我们的劳动，就是我们本身；我们珍惜自己的劳动，也和珍惜我们舒适满意的物品一样，具有根本的、而不是派生的性质。劳动耗费价值，也和价值一样，是重要的独立的经济因素。

因此，应把绝对（劳动）耗费价值和相对耗费价值（通过其它有用物品的价值来表示的一种有用物品的耗费价值）严格区分开来。这两个范畴的区别在现代交换经济中表现得特别明显。在交换居主导地位的条件下，任何价值都是用来取得另一种价值的手段。货币能买到一切。我们可看到：在现代经济中，任何一种物品的耗费价值，通常是由用以购买物品的货币来表示的。

野生森林或处女地都不含有一点点人类劳动。人类从自然界无代价地获得这种或那种东西。但是，无论土地或森林，都具有价值，因而都可以按一定的价格把它卖掉。对买到森林或土地的人来说，这些有价值的客体绝不是自然界的赠品，因买者花了钱，付出了非常实际的代价才买到它。买土地所支付的金额，在土地获得者看来，就是土地的耗费价值。因此，从私有经济观点来看，自然赐予的物品，也象劳动创造的物品那样，在交换过程中获得耗费价值。但是，这种耗费价值是相对的、私有经济的耗费价值，而不是绝对的、社会的耗费价值，它带有假定的和派生的性质，只不过是价值范畴的另一种表现而已。从全社会的观点来看，土地在交换经济中仍然是一种失去耗费价值的自然赐予的物品，因为社会做为一个整体，并没有耗费什么就获得土地。可见，只有从私有经济的观点来看，土地才有耗费价值，正如只有从私有经济的观点来看，期票才是财富一样。

在占统治地位的政治经济学中，纯劳动耗费价值范畴完全被忽略了。但是，现代科学把这个范畴称为劳动生产率范畴。假设，我们用 a 表示劳动量，用 b 表示耗费劳动而制造的产品数量，那么，劳动耗费价值可用 $\frac{a}{b}$ 表示，劳动生产率则用 $\frac{b}{a}$ 表示。换句话

说，劳动耗费价值和劳动生产率，是用不同的形式表示的同一个经济概念。前一个概念表示产品数量与所耗费的劳动之比，后一个概念表示所耗费的劳动与产品数量之比。

如果站在劳动者利益的观点上，则不会怀疑根据经济过程中所耗费的劳动从局部和整体上对全部经济过程进行评价的重要性。反之，假如站在依靠财产收入的非劳动者的观点上，则会把人类劳动和外部自然界力量的活动等同起来。这也就是为什么站在劳动阶级一边的政治经济学派把劳动评价摆在首位，而其对立的学派却无视这种评价并否定其独立意义的原故所在。

我们承认劳动是绝对耗费价值的唯一实体，进而承认劳动是唯一积极的生产活动者，承认全部产品只能是劳动创造的。当然，从技术观点来看，从生产过程中物质转换的观点来看，人也是一种机械力，和其它机械力没有什么两样。从这个观点来看，人类劳动和动物劳动或机器作功之间没有任何区别。但是，从人类利益的观点来研究经济过程的经济学家却认为，人类劳动与其它机械过程是不能等量齐观的，因为只有人类劳动的耗费才是人类个体的消耗。基于这一观点，我们应当承认，只有人类劳动才是生产劳动，换句话说，应当把其它一切生产要素的有效作用都归属于唯一积极的生产要素——人类劳动。

劳动耗费价值概念根本不同于价值概念，它指的不是人类活动的对象，而是人类本身，是具有个性、从事劳动、饱经艰辛、与自然搏斗，并在斗争中结成社会关系的人类本身，因此，劳动耗费价值范畴主要是社会范畴，它是连接社会政治经济学和社会科学的桥梁，因为社会进步是在社会劳动生产率增长的基础上实现的。

但是，纯伦理观念虽然对纯客观的科学理论有着巨大的意义，在形成特殊的劳动耗费价值范畴方面也起一定的作用。参加生产过程的不仅有人，而且还有生产资料。那我们为什么单单把整个物品看做是人类劳动创造的呢？为什么单单承认人类劳动是积极的生产活动者呢？另一方面，又为什么把一切形式的人类劳动不加区别地等同起来呢？又为什么我们认为一切形式的人类劳动都是可以相互比较的，并把它们合成一个总量，形成一个社会劳动的总概念呢？

毫无疑问，其原因就在于我们都心照不宣地按照政治经济学的伦理指导思想——最高价值观念、人类个性等值思想行事。基于这种思想，我们才有权一方面否认马或蒸汽机工作的生产能力，另一方面又认定一切形式的人类劳动是社会劳动的整体。如果立足于古希腊罗马的毫无人类个性等值思想的宇宙观，就无法把奴隶和马的劳动区分开来，从而也就无法从根本上把自由民、希腊人、奴隶主的劳动和奴隶或野蛮人的劳动区分开来。劳动价值概念的伦理学基础，不但丝毫无损于这个观念的科学意义，而且证实已有和应有的范畴在政治经济学中是如何紧密结合在一起的。

约·斯·穆勒在其著名的政治经济学教程中指出，在价值理论的领域中，科学已经表述了最新的思想，未来的学者对已表述的思想不会再增添什么重大的新内容。①众所周知，穆勒是一个不高明的预言家，恰恰是价值学说被后来的研究者们根本改造了。但是，现在可以满怀成功的希望来复述穆勒的预言。边际效用论将永远是价值学说的基础，虽然将来也可能有部分的补充和修改，但是它的基本思想已成为经济科学的 πτῆμα ἐζ ἀεὶ（永恒的瑰

① 穆勒：《政治经济学原理》，俄译本，奥斯特罗格拉茨基审编，第 390 页。

宝)。实质上,这个理论目前几乎已经得到实际上或至少是口头上的公认。德国经济科学最有权威的代表人物之一,布伦坦诺公正地指出:“现在,在世界各国,不管某些经济学家是否认识到这一点,贝努利的学说已成为关于价值的科学讨论的出发点。”① 试图对这个理论进行的批判,大多软弱无力,经不起认真的反驳。反对这个理论的主要论点认为,我们从经济物品所得到满足程度,不能从数量上进行比较,这一点已被康德驳倒了。康德说:“不论我们关于物品的观念多么不同,但是满足感……在实质上都是一致的。否则,怎么可能对来自根本不同的观念的各种动机进行数量比较,又怎么可能选择对我们意志影响比较强烈的动机呢?一个人宁可把手头没读完的一本有益的书还掉,也不肯错过打猎的机会;宁可走开不听有趣味的讲话,也不肯耽误吃饭;宁可放弃非常可贵的愉快的谈话,也要坐下来赌博,甚至宁可不去接济在其它场合会诚心诚意给予帮助的不幸的人,也要用仅有的钱去买一张戏票。”②康德完全正确地指出,怎样才能对我们的各种欲望进行数量比较,这就是要我们始终按照一个最强烈的动机行事,也就是要对各种动机按照强度大小进行比较。换句话说,我们各种欲望之所以能够进行数量比较,那是出于我们意志的本性。

起初,也许是新理论的拥护者更多地阻碍了新理论取得成功,固而它不能很快地得到公认。这就是说,他们毫无根据地把新理论同李嘉图的价值论尖锐地对立起来了。正因为这样提出问题,所以李嘉图理论的拥护者也就表示反对新的价值理论,只是到了现代,才开始普遍意识到新旧理论之争纯出于误解。边际效用论的拥护者所反对的,其实不是李嘉图的价值论,而是与之截然不同的洛贝尔图斯和马克思的理论(下一章将要谈到)。实际上,洛贝尔图斯和马克思的理论同边际效用论是不可调和的,因为价值不可能同时是“劳动的结晶”,又是边际效用。至于李嘉图的理论,则另当别论。边际效用学说不仅不与李嘉图理论相矛盾,相反,正如本文所述,还与它互为补充,并构成逻辑上相关的概念。

甚至激烈抨击李嘉图的杰文斯,也指出这两种理论是完全一致的。他说:“物品的价格,只能决定于它的效用大小。然而,怎样才能改变边际效用

---

① L.布伦坦诺:《价值学说的发展》,1908年,第68页。

② 康德:《实践理性批判》,第26页。

呢？要靠增加或减少物品的供应量。然而怎样才能达到这种增加或减少呢？这就要靠增加或减少生产这些物品的劳动耗费。从这个观点来看，从劳动到价值之间存在两个阶梯。劳动决定供应量，供应量又决定用以确定物品价值或交换关系的边际效用。"①杰文斯这里所缺少的仅仅是三段论法的结论：劳动决定价值。

西方有一些经济学家，包括马歇尔②和迪策尔③在内，都不认为李嘉图理论和边际效用论之间存在着矛盾。相反，在现代，迪尔却企图把这两种理论对立起来，认为它们在逻辑上互相排斥。迪尔的论据归结到一点，就是它指出边际效用论的主观主义性质和劳动论的客观主义性质。④但是，正如本文所述，不仅不能由此得出结论，说这两种理论互相排斥，而且应当由此得出截然相反的结论，认为这两种理论是互为补充的。本文的观点，在我发表的第一篇论文《关于经济物品边际效用的学说》(载《法学通报》，1890年)中曾作过阐述。后来，司徒卢威在德国期刊《社会法律文集》上和德米特里耶夫先生在其饶有趣味的《经济文集》一书中，都谈到了类似的观点。

但是，如果说主要是门格尔学派的著作使人们对价值范畴的理解大大地前进了一步，那么，这也决不是指另一个基本经济范畴——耗费价值说的。俄国经济学家甚至（不管多么滑稽可笑）不得不证实这个概念在逻辑上的存在权。在我们的口语中，原来就有"ценность"（价值）和"стоимость"（耗费价值）这两个意义根本不同的词。例如，我可以说："这幅画，我花费的代价（стоимость）很小，但我认为它的价值（ценность）很高。"这就是说，谁都明白说的是什么意思。但是，由于我们的理论知识水平比较低，所以才出现这种真正的怪现象：科学的经济术语不仅没有使口语术语臻于完善，反而使它变得更糟糕，以致造成口语从所未有的混乱。俄国有许多经济学家(特别是马克思主义者)通常不把"стоимость"(耗费价值)和"ценность"（价值）这两个术语当做矛盾的概念，而当做同一的概念

① 杰文斯：《政治经济学原理》，第3版，第164—165页。

② 马歇尔：《经济学原理》，1898年，第429页及以后各页。

③ 迪策尔：《理论社会经济学》，第230页。

④ 迪尔：《大卫·李嘉图的国民经济学的基本法则》，第63页及以后各页。我在《价值学说的主观主义和客观主义》(社会科学文献出版社，1907年版)一文中详细分析了迪尔的观点。

即同义词来使用。这是极其有害的习惯。显然，主要是从马克思《资本论》第一卷俄译本开始使用并固定下来了。在俄译本中，德语“ Wert” 一词误译为“стоимость”，而不是“ценность”。但是，德语中除了“Wert”这个术语外，还有另外一个术语“Kosten”，正像英语的“value”和“cost”绝不能混淆一样。正因为这两个俄语术语存在上述的混淆，所以有些德语和英语的语句译成俄语时，都有失原意。例如，马克思《资本论》第三卷开头部分有一句话：“die kapitalisische Kost der Ware misst sich an der Ausgabe in Kapital, die wirkliche Kost an der Ausgabe in Ardeit.”（“商品的资本主义费用是用资本的耗费来计量的，而商品的实际费用则是用劳动的耗费来计量的。”）如果把“Kost”（费用）译为“Wert”（价值），那么这句话就会变成毫无意思的了。①同样，马尔萨斯对李嘉图所作的人所共知的批评，也会变得没有意思了。他批评李嘉图忽视了“the very important distinction

① 参阅《马克思恩格斯全集》，中文版，第25卷，第33页。尼古拉先生的俄译本，把这头一句话译为“Капиталистическая стоимость (Kost) товара измеряется затратой капитала”（“商品的资本主义价值是用资本的耗费来计量的”）（《资本论》第3卷，1896年，第2页。）译者把德语的“Kost”一词加括号注明，意思是他承认这个词译成俄语是有困难的。实际上译者用俄语“стоимость”一词翻译两个根本不同的德语术语“Wert”和“Kost”，（马克思这里用的是英语词，在德语中通常不说“Kost”，而说“Kosten”，完全歪曲了马克思的理论，因为按马克思的观点，“Wert”（价值）是不用资本的耗费来计量的。其它的俄国译者都比尊敬的尼古拉先生机敏，但不够诚实，尼古拉先生是确切地译出了这一段话，但这也恰恰暴露了他用的术语是站不住脚的。现代马克思著作的译者根据自己掌握的早期马克思著作俄译本所用的术语，懂得了这段话不可能确切地翻译出来，所以宁愿转述也不愿意翻译。这段话转述为：“商品使资本家耗费的东西，是用资本的耗费来计量的；商品实际上所耗费的东西，是用劳动的耗费来计量的。”（《资本论》，第3卷，俄译本，В. 巴扎罗夫和 И. 斯捷潘诺夫审编，1907年，第2页。）可见，他们认为，“Kost”一词在俄语中不可能有与之相应的名词，因此用动词“стоить”来代替“Kost”。但是，仅仅用上面几行字来转述是办不到的，所以不得不把马克思的这句话：“So erscheint nothwendig der Kostpreis der Ware für ihn als die wirkliche Kost der Ware selbst”译成：“对他（资本家）来说，商品的生产费用表现为商品的实际价值（стоимость）。”这里，“Kost”一词又用相当于“Wert”的“стоимость” 这一术语来表达，也就是说，似乎对资本家来说，生产费用与价值（ценность）相符，这是硬塞给马克思的，从而根本上歪曲了马克思的价值论。请看，错误的术语造成多么令人可笑而又可悲的不幸后果啊！

between cost and value"。① 这需要确切地译成俄语：стоимость 和 ценность 之间的重大区别。如果按照现在流行的术语进行翻译，译为"стоимость 和 стоимость之间的重大区别，"就变成毫无意义的了。基于上述原因，阐述价值理论的俄国理论家，应当作更大的努力来使他的读者了解说的是什么经济现象，而不致把"стоимость"(耗费价值)和"ценность"(价值)混淆起来。

本文所阐述的劳动耗费价值论，不过是所谓的劳动财富论的另一种说法而已。这个理论的意义在于它承认唯一的人类劳动的生产能力，把一切产品归结为生产所耗费的劳动。这种理论已经是很陈旧的了，早在亚当·斯密之前就被一些学者阐述过，但是表述特别明确的还是《国富论》②的作者。后来，这个学说被现在盛行的生产三要素(土地、劳动和资本)论(让·萨伊最早提出)排挤到次要的地位。劳动财富论之所以没有广泛地传播开，其部分原因在于这个理论缺乏明确的方法论根据，即不了解为什么经济学家把产品看做仅仅是劳动产品，尽管参与生产的，不仅有劳动，还有土地和生产资料。本文试图对上述理论从方法论上加以论证。

劳动耗费价值没有得到深入研究的另一个原因，是马克思完全错误地把唯一的劳动生产能力的学说和唯一的劳动创造价值的学说合而为一。马克思提出绝对的劳动价值论代替绝对的劳动耗费价值论的主张，其后果是毫无道理地混淆了两种不同的理论，也就是说，产品可以看做仅仅是人类劳动的产品的正确思想和只有劳动能够创造产品价值的根本错误的思想拼凑在一起。对这个绝对劳动价值论，将在下一章进行分析。

桑巴特在他的对《资本论》第三卷的著名的批判文章中，曾试图为马克思的劳动价值论进行辩护，把它解释为劳动耗费价值论。他把劳动价值论理解为"社会劳动生产能力的程度"，③但是，如果是这样的话，那为什么把劳动耗费叫做"价值"，以至于认为劳动耗费是价格、产品交换关系的基础(显然是错

① 见《李嘉图著作和通讯集》，1876年，第30页。

② 《国富论》一开头就说，社会产品是社会劳动创造的。在其它场合，斯密还谈到，不仅劳动，而且劳动和土地，都是社会财富的主要源泉。(见《国富论》，第1卷，比比科夫译，第91、477页和其他各页。)

③ 桑巴特：《对卡尔·马克思经济制度的批判》，载《社会立法档案》，第7卷，第577页。

误的)，而不承认价值和耗费价值这两个不同的范畴有独立存在的权利呢?

极少数的经济学家懂得劳动耗费价值范畴在经济科学中有权独立存在。其中就有A.瓦格纳。他从三个不同的角度出发，详尽地研究了耗费价值理论。这三个观点是:1.人类，2.国民经济，3.单个经济。从人类的观点看，耗费价值(Kosten)是"为获得财富所耗费的各种人类劳动量"①。从国民经济的观点看，耗费价值是为克服自然阻力所耗费的价值。最后，从单个经济观点看，在耗费价值的构成中，除了从国民经济观点看的耗费价值外，还包括第三者的各种劳务报酬(工资、佣金、租赁费和借贷利息等等)。因此，本文所说的"绝对耗费价值"同瓦格纳所说的"从人类观点看的耗费价值"是一致的，而"相对耗费价值"则同瓦格纳所说的从国民经济和单个经济观点看的耗费价值是一致的。可见，瓦格纳完全承认:从全人类的观点来看，人类劳动是唯一的耗费价值，耗费价值范畴与价值范畴(根据瓦格纳的观点，后者是决定于其它方面的因素)并存，有其独立的意义。

累克西斯也同样不赞成劳动价值论，他拥护劳动耗费价值论。他说:"土地和资本，做为生产要素，不可能与劳动相协调，因为前者从属于后者。劳动是唯一积极的生产要素，自然界只不过提供劳动用的材料或只有通过劳动才能利用的原始的自由的自然力。资本，一般也不可能是首要的生产要素，因为它本身就是产品。"②

至于谈到迪策尔，除了价值论之外，他完全承认建立耗费价值论的重要性，并用很大篇幅来阐述耗费价值论，但是建立这个理论的任务，他完成得极不成功。这就是说，他只承认相当于我所说的"相对耗费价值"的那个耗费价值范畴。他说:"耗费价值的概念相当于消耗价值的概念。只有这样的东西才有耗费价值:它存在，效用就存在;它不存在，效用即随之失去。"③

在迪策尔看来，劳动耗费是耗费价值的基本要素，其原因仅在于劳动是普遍的生产手段，同时，又象任何其它生产手段一样，在需求大于供给的情况下具有价值。在这方面，人类劳动和马的劳动没有什么根本区别。

从不劳动的企业主的观点来看，这是理所当然的。对资本家来说，工人和任何一种生产工具没有什么区别。但是，从工人的观点来看，他和马的劳

① 瓦格纳:《理论社会经济学》，1907年，第42页。

② 累克西斯:《生产》(载《社会政治科学必备辞典》)。

③ 迪策尔:《社会经济理论》，第193页。

动似乎有某种区别。正如本文所阐述的，工人根本不依靠劳动的外在结果来估价自己的劳动，因为工人的劳动耗费是他的个体的消耗。迪策尔的观点否认了人类个体的最高价值，因为迪策尔把人看做是简单的生产手段，而不是目的本身。这个基本错误也使迪策尔随后所作的关于价值和耗费价值相互关系的全部论述失去了意义。

参考书目

关于价値的文献浩翰如海，所有重要的理论家都程度不同地涉及到这个问题。其中主要的有：

亚当·斯密:《国富论》，俄译本，比比科夫译，1866年。

大卫·李嘉图:《政治经济学原理》，俄译本，西贝尔译，1882年。

穆勒:《政治经济学原理》，奥斯特罗格拉茨基的最新编译本，1897年。

马克思:《资本论》，第1、2、3卷(有几种俄译本)。

司徒卢威:《经济与价格》，第1卷，1913年。

关于马克思价值论的批判文章，见下一章参考书目。

关于价値学说的历史概述：

李卜克内西:《英国价值理论的发展史》。

R.考拉:《价值理论的历史发展》，1906年。

卢约·布伦坦诺:《价值论的演变》，1908年。

B.扎列斯基:《价值学说》(《价值论》)，1893年。

P.奥尔任斯基:《经典家和宗教家的价值学说》，1896年。

Э.杰恩:《论价值学说》，1896年。

A.马努伊洛夫:《古典学派经济学家的价值概念》，1901年。

关于边际效用论的文献：

戈森:《论人类交换规律的发展及人类行为的规范》。1854年(第2版，1889年)。

L.瓦尔拉:《纯粹政治经济学要义》，1874年。

杰文斯:《政治经济学理论》,1871年(第3版,1888年)。

门格尔:《政治经济学基础》,M. 奥尔任斯基编译,1903年。

维塞尔:《主体价值的起源与定律》,1884年;《资本的实证理论》,1889年。

庞巴维克:《经济福利价值论的基础》,1904年,译自德文;《资本实证论》,第2版,1900年。

科莫钦斯基:《闭关经济的价值》,1889年。

楚克坎德尔:《论价格理论》,1889年。

P. 奥尔任斯基:《关于经济现象的学说》,1903年。

B. 沃伊京斯基:《市场与价格》,1906年。

边际效用论的评述:

马歇尔:《经济学原理》,第3版,1898年。

迪策尔:《社会经济学原理》,1895年。

施托尔茨曼:《国民经济学的社会范畴》,1896年。

希法亭:《庞巴维克对马克思的批判和研究》,1904年。

迪尔:《大卫·李嘉图关于国民经济的基本法则》,1905年。

绍尔:《政治经济学理论的基本问题》,1907年。

杜冈-巴拉诺夫斯基:《边际效用论》(载《法律通报》,1890年;《马克思主义的理论基础》,第3版,1906年。

司徒卢威:《关于价值的论文》(载《社会主义文集》和俄国杂志《科学评论》、《生活》)。

弗兰克:《马克思的劳动价值论》,1900年。

马努伊洛夫:《关于古典学派经济学家学说的价值概念》,1901年。

斯托利亚罗夫:《杜冈—巴拉诺夫斯基公式的分析论证方法》,1902年。

B. 德米特里耶夫:《经济论文集》,1904年。

吉尔什费尔德:《福利边际效用与其劳动耗费价值的比例定律》,载《社会学问题》,1909年。

关于耗费价值的文献:

瓦格纳:《政治经济学原理》,1893年,第3版。

累克西斯:《产品》(载于《政治经济学辞典》)。
迪策尔:《社会经济学原理》,1894 年。
杜冈-巴拉诺夫斯基:《马克思主义的理论基础》。
Л. 布赫:《政治经济学的基本要素》,1902 年,第 2 版。

第四章　简单商品经济和资本主义经济的历史范畴

一、商品和交换价值。商品经济的社会合作性质。交换价值和价格。商品经济的拜物教。二、资本与剩余价值。资本作为经济的逻辑范畴和历史范畴。剩余价值。资本的不同类型。资本占有他人劳动。资本主义经济的定义。马克思的价值理论。马克思的价值概念的内在矛盾。认清价值和耗费价值两范畴具有独立性才能调解这个矛盾。

一、商品和交换价值　根据上述认识论原理，政治经济学主要研究交换经济。在交换经济中，单个经济人生产用于交换的物品而彼此服务。为出售而生产、并通过交换转入消费者手中的产品，叫做商品①。产品以商品为主的经济，叫做商品经济，在商品经济中，也和在没有交换关系的经济中一样，一些生产者为另一些生产者劳动。

如果我们以印度人的原始公社为例，则会看到公社内部有一

① 毕歇尔认为，进入交换的产品并不都是商品，只有通过中间商人转卖的产品才是商品。（参见毕歇尔：《国民经济的发生》，第1版，第82页。）因此，根据毕歇尔的观点，手工业者出卖给消费者的产品不是商品，因为它没有经过商业渠道。本文遵循马克思提出的关于商品的观点，即："要成为商品，产品必须通过交换，转到把它当作有使用价值使用的人的手里。"（《资本论》，第1卷，俄译本，司徒卢威审订，第6页。〔参看《马克思恩格斯全集》，中文版，第23卷，第54页。〕）

定的分工，因为公社不仅仅有从事农业的人，而且还有许多许多从事其它劳动行业的人，如铁匠、陶器匠、木匠、牧人，等等。①我们设想，如果存在社会主义的社会经济制度，那么，同样也会有许多从事各种劳动并相互服务的工人。但是，在商品经济中，单个生产者之间的联系是通过交换建立起来的，因而社会合作是以买卖劳动产品——商品的形式实现的。

一种商品同另一种商品交换的关系，决定于商品的交换价值，交换价值是指在交换中，用一种商品可以获得一定数量的其它商品的抽象可能性。交换价值的具体表现，是商品的价格，即为得到一定数量的某种商品所需要(或实际上已交付)的一定数量的其它商品。例如，1俄担谷物的交换价值，是1俄担谷物换取一定数量的印花布、铁、银、肉类、牛奶等的抽象可能性。例如，1俄担谷物的价格是5俄尺印花布(假如拿5俄尺印花布能换取1俄担谷物)或者是1俄担铁(假如用这些铁能换取同量的谷物)，等等；等等。通常用来表示商品价格的，是作为通用交换手段的商品，即货币。因此，我们可以得出一般公式：商品的价格是商品交换价值的货币表现。②

在商品经济占统治地位的情况下，社会的经济关系、一些生产

① 根据 H. 西贝尔的论述，在某些印度公社中，有不下数十种从事各类行业的人。参见《原始经济文化论文集》，1899年，第2版，第540—541页。

② 关于"价值"和"价格"术语的不同含义，请参见诺伊曼：《经济原理》(载于舍恩贝尔格编《政治经济学手册》，第4版，1896年)。诺伊曼关于价格概念提出了不同于本书的定义。对本书提出的定义，可补充一点：所谓商品价值，我们通常是指用作获得另一种商品的手段的某种商品；所谓商品价格，是指为获得该商品所需要的其他某种商品。因此，我们说被出卖土地的价值和为购买土地所付出的价格。(在这个意义上，我们说"它(商品)用生命的代价取得了荣誉。")换句话说，当谈到价值时，我们坚持卖者的观点；当谈到价格时，我们坚持买者的观点。

者为另一些生产者进行的劳动，都被交换关系或者说商品关系掩盖起来了。在这个基础上产生了马克思所阐述的并称之为商品经济拜物教的那种商品经济制度的现象。所谓商品经济拜物教，是指在这种制度下，出现的一种迷惑人的经济现象：似乎不是人们支配商品关系，而是商品支配人们的关系。这种错觉非常强烈，往往在我们所有言谈中，有时甚至连经济理论家的思想也都充满了这种错觉。我们经常谈到商品，就象谈一个有生命的东西。例如，我们一谈到商品的价格，就谈它的涨、落和波动，似乎它的变动就是商品本身内在力量作用的结果。这不仅仅是纯属于术语不确切。其实是商品价格的性质本身就具有这样一些特点，它们必然会引起商品价格不依赖人而独立存在的错觉。

问题在于商品价格的运动并不以单个商品生产者的意志为转移。价格在市场上是按它的特殊规律确定的，根本不考虑商品生产者或其它居民集团的利益。由于某些原因，价格往往被确定在对该商品生产者集团极端不利的水平上，可见，价格毕竟不是生产者集团的努力所能改变的。例如，我们这里多年来家庭手工业产品的价格一直在下跌，这已成为家庭手工业者极端贫困的根源。但是，不论是家庭手工业者，还是其它社会集团或社会政权，都无力阻止或者哪怕能延缓一下价格下跌的速度。

在这些场合，现代社会也都非常明显地无力支配商品价格的变动。由此产生一种观念，认为商品本身含有决定商品价格的力量。

但是，当然这种观念无非是一种不可靠的错觉。商品本身没有任何价格。物质本身没有价格，正如野蛮人的木制偶像没有神

的属性。因此，如果对商品生产者来说，物品就是价值，而对野蛮人来说，木制偶像就是神，那么，这仅仅是因为在商品生产者（绝不是在物品）中间存在着由价值范畴所体现的关系，在野蛮人（而不是在木制偶像）中间存在着迫使他们把一块木头奉为神明的条件。商品生产者在意识中把商品视为神物，与野蛮人把死物视为神物相似，正是这种情况才促使马克思谈到了商品经济**拜物教**。

商品的价格，是在商品经济的社会关系的基础上形成的。但是，由于这些关系不是社会政权有意识地有计划地调节社会经济的结果，而是单个经济自发地无意识地互相作用的结果，所以，商品经济拜物教也反映了这种经济体系极其深刻的特点，即：商品经济现象是不以个别和全体商品生产者的意志为转移的。在商品经济条件下，社会对社会中发生的经济过程失去支配权，并把商品视为神物，从而完全正确地表明它对商品运动的支配是软弱无力的。因此，商品拜物教尽管是一种错觉，但却是商品经济必然产生的错觉。

经济科学揭开了商品拜物教的秘密，并指出它是在商品基础上产生的错觉，但却不可能消除这种错觉。例如，月亮在地平线上，比在天上看起来要大得多。可是我们知道，这是一种错觉，不应受感觉欺骗。但是我们的知识却无力消除错觉和改变视觉产生的假象。同样，我们甚至明白了商品的本性，但是谈到商品价格的变动，仍然把它当作不以我们为转移的独立过程。

商品拜物教，最明显不过地表现在商品世界中居于统治地位的商品即货币上。金钱看来是商品世界的真正主宰。无怪，最早的商品经济理论家——重商主义者承认黄金是唯一的绝对的财富

形式。货币价值的基础是什么呢？这似乎是一个不解之谜，但是有货币就能得到想要的一切，却是有目共睹的事实。由此而产生商品生产者的心理特点——贪得无厌的金钱欲望。“货币拜物教的谜就是商品拜物教的谜，只不过变得明显了，耀眼了。”①

可见，只要产生拜物教的社会关系的形式还存在，商品拜物教就是不可避免的。

“只有当社会生活过程即物质生产过程的形态，作为自由结合的人的产物，处于人的有意识有计划的控制之下的时候，它才会把自己的神秘的纱幕揭掉。但是，这需要有一定的社会物质基础或一系列物质生存条件，而这些条件本身又是长期的、痛苦的历史发展的自然产物。”②

二、资本与剩余价值　商品经济的最后阶段是资本主义经济。在简单商品经济的条件下，各类经济物品都是商品。在资本主义经济的条件下，人类本身的劳动力就成为商品。资本和剩余价值，是这个经济制度特有的范畴。

资本的概念也和其它许多政治经济学概念一样，有几个不同的含义。一个含义，是把资本理解为某种逻辑范畴；另一个含义，是把资本理解为历史的经济范畴。就第一个含义来说，资本是指用劳动创造的并用于继续生产的物品。这些物品有一部分在一次生产过程中全部消费掉，构成所谓流动资本（例如，用于加工的原料和辅助材料，包括燃料、润滑油、油漆以及在生产过程中一次消耗掉的全部物品）；另一部分则在生产过程中，经过一次次生产活

① 参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第23卷，第111页。
② 参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第23卷，第97页。

动，一部分一部分地损耗掉，构成所谓固定资本（厂房、机器、工具、耕畜等等，这些物品的效用不能在一次生产活动中全部丧失掉）。

资本做为历史的经济范畴，仅仅是指一定的、历史上暂存的经济制度。我们正是在这个意义上来谈资本主义经济和非资本主义经济的，但是，不论哪一种经济，没有劳动工具，或者说，没有做为逻辑的经济范畴的资本，就不可能有经济活动。

究竟什么是属于历史上暂存的资本主义经济这一特殊范畴的资本呢？

在简单商品经济条件下，人们彼此进行产品交换，但是，产品的交换价值在交换过程中绝不会增加。产品只有当它获得独立创造新价值的能力时，才会变为（在历史的经济范畴意义上的）资本。换句话说，产品只有当它的价值由于某些社会关系而获得自身增殖的能力时，才是上述含义的资本。这种新产生的额外价值，马克思称之为剩余价值（Mehrwert），而产生剩余价值的基本价值，也就是资本。

这种剩余价值的存在，最明显地表现在借贷利息即债务人向债权人所付的利息上。债权人把一定数量的货币投入流通，经过一段时间之后，这些货币不仅如数而且加上利息又回到他的手里。

这些利息是从哪里来的呢？资本本身是否象鸡生蛋或者象苹果树结苹果那样孳生利息？

价值具有货币金属的自然属性，创造利息的能力则也具有借贷资本的属性。神秘的外壳把借贷资本中利息的社会内容完全掩盖起来了。

有一些经济学家，为借贷资本产生利息的神奇能力所迷惑，在计算资本

自行增长的能力时，有时竟达到荒谬绝伦的地步。这里不妨提一下十八世纪经济学家理查·普莱斯。他断言：只要长期贷放为数寥寥的资本并用复利使它增长，那它就会达到骇人听闻的数字。普莱斯推论说："一个便士，在耶稣降生那一年以5%的复利放出，到现在会增长成一个比1亿5千万个纯金地球还要大的数目。"①普莱斯用这个观点拟制了清偿英国国债的计划。只要给资本自行增长能力提供充分发展的余地，那么，困难再大的财政问题也会迎刃而解。

资本拜物教、产金蛋、孳生利息的资本，最鲜明、最清楚地表现在借贷资本上。但是，要了解利息的秘密，要识破资本主义的幻景，就必须研究其它的资本形式。

借贷资本或**高利贷**资本，是历史上最古老的资本形式之一。**商业**资本也同样古老，或者更古老些。商人和高利贷者一样，也要获取剩余价值，盘算怎样增加他的资本价值。但是，只要资本仅仅以商业资本或高利贷资本的形式出现，只要资本在社会经济中不起主导作用，整个社会经济就不是**资本主义经济**。一旦资本主义关系也把产品生产领域包括在内，而且资本以**生产**资本的形式出现时，我们就有了**资本主义经济制度**。

在这种情况下，资本表现为属支配生产过程的资本家所有的一定数量的产品——生产资料和工人消费品。这些产品在生产中耗费掉，并转化为新的产品，而新产品的价值大于所耗费的价值。由此而产生了支配生产的资本家的收入，而这种收入，也和高利贷者或者商人的收入一样，都是剩余价值。

那么，归资本家所有的剩余价值又是从哪里来的呢？不难作出回答。剩余价值是产品价值的一部分。产品，正如上一章所述，

① 参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第25卷，第444页。

只能是人类劳动生产出来的，因为劳动工具以及用来加工的材料，都不过是消极的劳动条件，而绝不是独立的、积极的生产活动者。可见，剩余产品、或者说，构成剩余价值的那一部分产品，也是用人的劳动创造的。究竟是什么人的劳动创造的呢？资本家本人是不参加生产劳动的，也就是说，剩余产品是从事生产的工人的劳动创造的，因此，资本家获取剩余价值，无非是资本家占有他人劳动的产品。

但是，为了使资本家有可能占有他人劳动的产品，就得使工人必须把自己的剩余产品让给资本家。另一方面，为了使资本主义生产存在下去，就要求这种对他人劳动产品的占有不能象奴隶主占有奴隶劳动产品或地主占有农奴劳动产品那样采取赤裸裸的形式，而要伪装成物品，伪装成似乎资本也能自行创造剩余价值。当工人还没有人身自由、还是别人的私有财产的时候，其主人所取得的剩余产品，就没有资本产品的外衣。由此可以得出结论，资本主义生产只有具备下述两个条件才能实现：(一)工人有人身自由，因而能向资本占有者出卖自己的劳动力；(二)工人没有生产资料，只有出卖劳动力才能得到生存的条件。

资本家不同于奴隶主或封建主，他在法律上同工人完全平等。工人不是非得为资本家工作不可。在劳动市场上，工人和资本家都是法律上平等的订约人，工人也象其它一切商品占有者一样，出卖自己的商品——劳动力。但是，在法律平等的背后，却隐藏着占有生产资料的资本家和不占有生产资料的工人在经济上的不平等。在工人可以任意出卖劳动力的法律自由的背后，隐藏着工人非得把自己出卖给资本家的经济上的必然性。

可见，资本主义经济是这样一种经济：在这种经济条件下，一部分社会成员占有另一部分社会成员用劳动创造的剩余产品的社会关系，被资本创造剩余价值这种物的商品伪装掩盖起来。占有他人劳动的产品，是一切资本主义收入的潜在来源，而并不问这种收入是采取借贷利息的形式（如在高利贷资本的条件下）、商品利润的形式（如在商业资本的条件下）还是工业利润的形式（如在生产资本的条件下）。

在简单商品经济条件下，商品、物、人类产品，都被奉若神明，并开始过独立的生活。在资本主义经济条件下，人和物地位更加颠倒了，不仅物从人的支配下解放出来，而且从事劳动的人也变成了简单的商品，变成了物，变成了资本家手中活的生产资料。物，死的资本，彻底战胜了人，并把人降为它的奴仆。

在各种价值理论中，特别值得注意的是马克思的理论。这个理论区别于其它一切价值理论的特点，就在于它的基础是价值概念和价格概念的截然对立。

马克思认为，某种有用物的价值量仅决定于社会必要劳动量或生产该物的社会必要劳动时间。“社会必要劳动时间是在现有的社会正常的生产条件下，在社会平均的劳动熟练程度和劳动强度下制造某种使用价值所需要的劳动时间。……含有等量劳动或能在同样劳动时间内生产出来的商品，具有同样的价值量。一种商品的价值同其他任何一种商品的价值的比例，就是生产前者的必要劳动时间同生产后者的必要劳动时间的比例。‘作为价值，一切商品都只是一定量的凝固的劳动时间。’”① 可见，商品的价值，就是凝结在商品中的劳动时间。正如李嘉图指出的，人类劳动不是影响价值大小的最主要的要素。但是这不对，正是劳动构成了价值的本质，价值的实体。

① 参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第23卷，第52、53页。

但是，正如劳动产品有各种各样，人的具体劳动也是不一样的。靴匠的劳动，就其具体形式来说，同农夫的劳动有着某种差别。正如不同消费形式的劳动产品不能进行比较一样，各种不同的具体劳动相互也不能进行比较。但是，如果我们抽去各种劳动的具体形式，并把它们看做是人类抽象劳动的简单表现，看做是一般人类劳动力的耗费，那么，各种各样的劳动就完全可以进行比较了。

复杂的、熟练的劳动要求工人受过一定的教育，它本身包含压缩了的、多倍的简单劳动量。就这个意义来说，各种各样的劳动都可以进行比较，并且可以用抽象形式的人类劳动的同一个单位来表示。正是这种抽象的人类劳动，摆脱了它的具体表现形式，构成了价值实体。

可见，价值，就是凝结在商品中的人类劳动。至于说交换价值，马克思把它解释为被交换的商品的劳动价值比例。问题很清楚，在马克思看来，再没有比关于自然参加创造交换价值的问题更荒谬的了，他说："既然交换价值是表示消耗在物上的劳动的一定社会方式，它就象汇率一样并不包含自然物质。"①②

但是，价值并不单纯是人类劳动。经济劳动是必不可少的经济的基础，并不取决于其历史形态如何。价值则是一定的历史的经济形态——商品经济所固有的历史的、过渡的经济范畴。

价值的经济范畴，是以如下两个因素为前提的：1.生产该经济产品的人类劳动的耗费；2.这个耗费不是直接表现在劳动时间上，而是间接地表现在用来交换该劳动产品的另一种劳动产品上。例如，我们不妨设想：社会不是由互相交换自己或他人劳动产品的商品生产者组成的，而是由共同占有生产资料和一切消费品的社会主义村社构成的。在这样的社会中，"一件产品中所包含的劳动量，可以不必采用迂回的途径（交换）加以确定。日常的经验就直接显示这件产品需要多少数量的社会劳动。社会可以简单地计算出：一台蒸汽机，一百公升小麦，一百平方米棉布包含着多少工作小时。任何人不会想到用相对的、动摇不定的、不充分的尺度即用别的产品，而不是用自然的、

① 参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第23卷，第99页。

② 此处俄译文为："交换价值就像汇率一样包含自然物质"，与上引中文版文意有出入。——译者

相当的、绝对的劳动尺度——时间来直接表现产品中包含的劳动量……。诚然，社会也必须知道每一种消费品的生产需要多少劳动。它必须按照各种必需品的效用和生产它们所必需的劳动量，来安排总的生产计划。但是，人们可以非常简单地做到这一切，而不需要著名的'价值'插手其间。因此，价值概念是商品生产的经济条件的最一般的和最广泛的表现。"①②

可见，劳动产品的交换，是价值的经济范畴产生的必要条件。我们这就明白了价值范畴与劳动耗费范畴有什么区别。劳动耗费是普遍的事实，与该经济的某一形式的历史特点无关，而价值则是历史的事实。为了把劳动耗费转化为价值，社会制度就必须使人们只能用迂回的途径，用一种劳动产品与另一种劳动产品相比较的途径来表示劳动消耗。

我们就拿自给自足的自然经济来说吧。在这种情况下，任何一个经济人都能直接知道，生产他所消费的产品，需要耗费多少劳动。对共同占有生产资料的社会主义村社来说，情况也是这样。但是，在商品经济中，生产者消费的不是自己的劳动产品，而是他人的劳动产品，固而无法直接知道这种产品含有多少劳动。换句话说，无法直接知道商品经济中的劳动耗费，这是商品经济建立在私有制基础上所造成的后果。商品经济是由许许多多互不依赖、彼此隔绝的单个经济组成的。但是，劳动耗费依然是任何一个单个经济的基础。不过，它在商品中不是直接表现在一个劳动量与另一个劳动量的相等

① 恩格斯：《反杜林论》，第3版，1894年，第335—336页。

② 这一段引文与中文版出入较大，现转引如下，供参考："一件产品中所包含的社会劳动量，可以不必首先采用迂回的途径加以确定；日常的经验就直接显示出这件产品平均需要多少数量的社会劳动。社会可以简单地计算出：在一台蒸汽机中，在一百公升的最近收获的小麦中，在一百平方米的一定质量的棉布中，包含着多少工作小时。因此，到那时，由于产品中包含的劳动量社会可以直接地和绝对地知道，它就不会想到还继续用相对的、动摇不定的、不充分的、以前出于无奈而不得不采用的尺度来表现这些劳动量，就是说，用第三种产品，而不是用它们的自然的、相当的、绝对的尺度——时间来表现这些劳动量。……诚然，就在这种情况下，社会也必须知道，每一种消费品的生产需要多少劳动。它必须按照生产资料，其中特别是劳动力，来安排生产计划。各种消费品的效用（它们被相互衡量并和制造它们所必需的劳动量相比较）最后决定这一计划。人们可以非常简单地处理这一切，而不需要著名的'价值'插手其间。价值概念是商品生产的经济条件的最一般的、因而也是最广泛的表现。"（参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第20卷，第334—335页。）——译者

上，而是间接表现在一种劳动产品与另一种劳动产品的相等上，即表现在劳动在商品价值中的具体体现上。因此，尽管人类劳动构成价值实体，但它只有凝结在商品的物化形式中才成为价值。当然，“人类劳动形成价值，但本身不是价值。它在凝固的状态中，在物化的形式上才成为价值。”①

这就是价值和交换价值。那么，什么是价格呢？马克思在《资本论》第一卷中，确定价格是价值的货币表现，②即采取了对价值和价格比例的一般观点。但是，马克思在其以后的叙述中，特别是在《资本论》第三卷中，又立足于迥然不同的价格观点。

例如，马克思在《资本论》第一卷中指出，没有价值的东西可以具有价格，如土地和处女林。马克思称这种价格是“虚幻的”和“不合理的”，因为它与任何价值都不相符。马克思在《资本论》第三卷中详尽地阐述了他的价格理论。这种理论在所有基本点上，都与李嘉图及其学派的价格理论一致。这个理论的中心点，是下述论题：商品的平均价格（马克思称做“生产价格”，Pruduktion-spreise）不是用劳动耗费、而是用资本耗费、生产费用（生产费用对确定价格的作用，将在价格一章叙述）来调节的。马克思完全接受了李嘉图的理论，根据李嘉图理论，劳动耗费只是价格的一个最重要、但绝不是唯一的客观要素。

可见，价值不外乎是凝结在商品中的劳动，交换价值是劳动价值的比例，而价格则除劳动外，还决定于其它要素。因此，根据马克思的观点，交换价值与价格是两个截然不同的范畴，价格不是抽象的交换价值概念的具体表现。这也正是上面提到的马克思价值论的特点：它把所有经济学家都认为是紧密联系的两个概念——交换价值和价格完全区分开来了。

正因为如此，通常人们对马克思理论的批评，只指出商品价格与劳动耗费不一致这一点，是没有击中要害的。马克思绝不认为，商品的平均价格同劳动耗费成正比或者力求达到这种比例关系。因此，不能认为，价格常常同劳动耗费不一致这一点跟他的劳动交换价值论是没有任何矛盾的。

只有揭露马克思所形成的不以价格为转移的交换价值概念的内在矛盾或空洞内容，才能证明他的价值论是站不住脚的。而且事实上，马克思创立

① 参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第23卷，第65页。

② “价格是物化在商品内的劳动的货币名称。”参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第23卷，第119页。

了两个互不依赖、互不协调的交换价值与价格理论之后，也已陷入了致命的必须作出抉择的窘境，二者必居其一：要么交换价值是由决定商品价格的那些要素决定的，——这时，交换价值的实体就不可能是劳动，因为劳动不是价格实体；要么商品价格由不同于决定交换价值的其它要素决定的，——这时，交换价值的概念就失去任何确定的内容，因为交换价值无非是价格的基础。

在上述第一种情况下，马克思的价值学说看来是错的；在第二种情况下，该学说与商品交换的现实事实失去了任何关系，它成了空洞的学说。事实上，怎么可以设想有同商品交换关系不相一致的交换价值呢？马克思就是在承认交换价值是劳动耗费的表现，而商品的交换关系又与劳动耗费不相一致之后，才得出与交换关系不相一致的交换价值的概念。在这两种情况下，马克思创立的交换价值概念，都不适于用作科学研究的工具。马克思模糊地认识到了这一点，但是他之所以经常存在这些矛盾，原因就是他不能为自己的理论体系找到一条满意的出路，来摆脱面临抉择的窘境。马克思在其三卷本的《资本论》中，总是徘徊于两个互相排斥的观点之间：承认还是否认劳动决定商品价格的属性。马克思出于论据的需要，时而主张第一种观点，时而主张第二种观点。因此，马克思在《资本论》第一卷中基本上认为，似乎价格是直接由劳动耗费支配的；而在第三卷谈到商品价格的形成时，他又否认了这一点。因此，使人感到第三卷的价值学说同第一卷价值学说是互相矛盾的。事实上，矛盾的根子要深得多，它来自不决定商品价格的劳动交换价值的概念本身，而且还反映在商品的交换关系上。

所有这一切使《资本论》的许多经济论点打上荒诞的印记。马克思断然声明，价格不依靠劳动耗费，竭力把一个公式套进另一个公式，把一批又一批繁琐的东西纳入自己的体系，依据一个混乱的定理建立另一个混乱的定理，从而使自己奥妙的和极端人为的理论结构更加模糊不清。其实这个理论结构是以默认价格依靠劳动耗费为基础的。

归根到底，马克思之所以需要劳动交换价值（它以某种方式在交换关系中表现出来，因而是交换价值，但又与平均价格不相一致）这一矛盾的概念，不过是因为他试图把两个不同的、在一定意义上说是对立的经济概念——价值和耗费价值囊括在一个共同概念内。在上一章，已经谈过如何严格区别这两个概念。马克思的劳动价值，实质上不外是劳动耗费价值。但是，马克思的错误，不是术语性质的错误。马克思不仅把社会必要生产劳动称为商品价

值，而且总是力求把商品的交换关系归结为劳动。不管交换关系或者说商品价格是由什么决定的，只要承认劳动耗费在经济范畴序列里有其独立的意义，我们就可以使劳动观点在经济科学中成为无懈可击的。只要我们把价值和耗费价值的概念完全分开，就可以创立逻辑上正确的和切合实际的价值和耗费价值的理论。商品的交换关系属于交换价值领域。在交换价值（交换价值是指抽象的价格基础）中，不仅劳动耗费具体化了，而且多种多样的政权关系和从属于交换行为的依存关系全都具体化了。根据上一章所阐述的价值理论，我们认为，土地也和人类劳动物品一样具有价值，而土地的价格，则与马克思的论断相反，绝不是什么"虚幻的"或"不合理的"现象。土地价格，也和任何一种人类劳动产品的价格一样，是一种现实的和合乎规律的经济现象，尽管在土地价格上所体现的不是劳动耗费，而是其它经济关系。与此相反，属于劳动耗费价值的领域的是直接生产的世界。在这里，工人与自然相对立，并在人同自然的斗争中，工人和生产资料占有者之间形成了多种多样的社会关系。既然马克思的主要任务在于揭示建立在资本主义经济基础之上的社会关系，并撕下了它们的物的伪装，那么，显而易见，马克思就要选择劳动耗费的范畴作为研究的出发点。马克思的错误，就在于他不懂得这个范畴的独立意义，并企图把它同价格理论联系起来，因而把劳动耗费称做价值，而不是称做耗费价值。我提出的耗费价值和价值是两个独立范畴的理论，有可能保存马克思价值论的社会内容之一，而摒弃马克思由于错误地混同了价值和耗费价值的概念而得出的那些错误的经济结论。

参考书目

马克思的经济学说：

马克思：《资本论》，第1—3卷，有几种俄译本；《雇佣劳动与资本》（俄译本）；《对政治经济学某些原理的批判》，A. 马努伊洛夫编译，1896年。

恩格斯：《反杜林论》（有俄译本）。

考茨基：《马克思的经济学说》，第8版，1903年（有几种俄译本）。

H. 多伊彻：《熟练劳动和资本主义》，1904年。

马克思经济学说的批判：

G. 阿德勒：«马克思对当代国民经济批判的根据»，1887 年。

E. 伯恩施坦：«社会主义的前提» (1899 年第 1 版，有几种俄译本)。

庞巴维克：«资本与利润»，第 1 卷，杜冈-巴拉诺夫斯基编译，1897年；«马克思的学说及其批判»，П. И. 格奥尔吉耶夫斯基编译，1897 年。

W. 桑巴特：«对马克思经济体系的批判»(«社会立法档案»，第 7 卷，1894 年)。

A. 文克施特恩：«马克思»，1896 年。

斯洛尼姆斯基：«卡尔·马克思的经济学说»，1898 年。

C. 弗兰克：«马克思的价值论»，1900 年。

C. 普罗科波维奇：«关于马克思的批判»，1901 年。

M. 杜冈-巴拉诺夫斯基：«政治经济学和社会主义现代史论文集»，第 4 版，1907 年；«马克思主义的理论基础»，第 3 版，1907 年。

L. 博尔特克维奇：«马克思体系中的价值计算和价格计算»，1907 年；«关于马克思理论基本建设的校正»，载«国民经济年鉴»，III. F. B. 第 3 册。

哈马赫尔：«马克思主义哲学经济学体系»，1909 年。

对马克思主义批判的异议：

考茨基：«伯恩施坦和社会民主党纲领»，1900 年。

R. 希法亭：«庞巴维克对马克思的批判»，载«马克思研究»，第 1 期，1904 年。

H. 别利托夫：«我国评论家的批判»，1906 年。

Л. Б. 布金：«从现代批判的观点来看卡尔·马克思的理论体系»，译自英文，В. И. 扎苏利奇主编，1908 年。

第五章　外部自然界与经济

经济对外部自然界条件的依存关系。原始部落民。人类相对地摆脱自然统治，是文化进步的标志。社会生活对外界自然条件依存关系的性质，随着人类历史的发展而变化。

人类的经济活动，就是人类与外部自然界的相互作用。因此，外部自然界的条件不能不对经济产生极其强大的影响。例如，经济对气候的依存关系尤为明显。人们只能群居生活在那些气候条件适于植物生长并能为人类提供重要食物的地区。而植物的生长，主要取决于气候条件，取决于年平均气温（一年四季的气温分布）和降雨量。

在两极地区，由于气候条件恶劣，人类几乎无法生活，仅有为数不多的捕鱼部落在这些地区的冰雪中寻觅食物。同样，过分干燥的气候，如撒哈拉等沙漠地带，不利于植物生长，人们也无法生存下去。

一个地区的地质和土壤的特点，也对经济有着直接的影响。土壤条件适宜与否，可使当地植物产品增收或减收，而地区的地质特点（如高度不一、形状各异的山地，或者是地势起伏、坡度不同的平地）同样也直接决定经济劳动方向和劳动生产率。

其次，从上述观点来看，地区的地理位置，河流的分布，离海的

远近，海岸线的曲折，沿岸适于航海的条件（适宜的海湾、深度，等等），也都是非常重要的。

地区内有用的矿藏丰富与否，也是能否取得经济成效的一个很重要的要素。所有这些依存关系都是人所共知的，无须详述。

自然已给人类活动划定了外部界限，全部社会活动就应在这些界限内进行。可见，全部社会生活(其中也包括经济生活)，都由存在于社会生活之外的外部自然界条件的力量来决定和支配。离海很远的人不可能从事海上贸易；采矿厂不可能建立在没有矿产的地方；各种栽培植物，都有其赖以生存的自然区域，等等，等等。人民的文化水平越低，人们的经济制度同外部自然界条件的联系就越密切，越明显。

众所周知，游牧部落有着独特的和稳固的社会经济形式。但是，游牧生活方式与外部自然界条件具有最密切的联系。游牧生活只有在辽阔的荒无人烟的草原上才有可能。

森林部落，也是社会经济类型同自然生存条件保持密切联系的一个例子。森林给予一些部族的生活制度以深刻的影响；如巴西栖居森林的印第安人、中非的森林部族、北美和北亚的狩猎氏族，等等。①

总之，原始部族的生活，完全决定于他们赖以生存的外部自然界的特点。②

① “森林使这些部落分化为氏族，不能建立强有力的政治组织，给交通造成困难，阻碍了农业和畜牧业的产生。这种对外部自然界的直接依存关系，是促使我们一再把矮小黑种人的生活方式拿来跟森林动物作比较的原因。”(F.拉采尔：《人类地理学》，第1卷，第478—479页。)

② “由于人们在颇大的程度上，要从他周围的动植物界获取为盖房、做衣服、制做家用器具、武器等所需要的材料，所以，从地形条件来看，各部族同外部自然界的联

历史学家和社会学家早已指出外界自然条件和民族的社会制度之间的联系，但是，这种联系并不具有象人们有时所想的那种直通的、直接的性质。

例如，博克尔认为，用西班牙国内频发的地震能够解释西班牙人为什么迷信，用古希腊美丽的自然景色能够解释古希腊人宗教为什么带有拟人的特点，等等。基于类似这些表面的从未得到证实的近似现象，在历史科学中甚至出现了一个特殊的流派，保罗·巴尔特在其《作为社会学的历史哲学》一书中，把它叫做人类地理学学派。这个学派极端代表人物是法国历史学家莫佐利，他在《历史学问题》(Les Problèmes de l'histoire)一书中，试图用外部自然界对人的直接影响来解释社会制度的一切特点。但是，所有这些类似的尝试，从希腊历史学家起，继而孟德斯鸠和赫德尔，直到这个学派的最新代表人物，都没有获得很大的成功，而且对历史科学的发展也没有多大的促进。

问题在于，尽管外部自然界对社会制度无疑会产生巨大的影响，但是这个影响不是直接地、而主要是通过经济间接地产生的。经济与外部自然界的依存关系最为密切，而社会生活的一切表现又都或多或少地受到经济的影响，所以，外部自然界就通过经济(但不以它为转移)来决定社会生活的方式。

随着文明的发展，人类愈益控制自然界。在文明的初期，社会经济制度完全决定于外部自然界的条件。但是，社会越文明，不能直接归结为外部自然界的要素(包括人类的技能和智慧、人类积累的知识、人类制造的生产资料、来自人类历史生活条件的社会形态)的作用就越大。

因此，人们早就公正地指出：自然赐予的财富太多了，反而不利于文明的

系也极其密切。这关系到能否栽竹子、养殖贝类、种植水稻、繁殖牛羊等等"。(F.拉采尔：《人类地理学》，第1卷，第502页。)

发展，因为不经过任何努力就获得生存所必需的一切，人类就不能在与自然的斗争中锻炼自己的意志和头脑，也就不能摆脱文化贫乏的蒙昧状态。由于这种原因，温带地区文明发展了，而自然财富无限多的热带地区，由于人们能够轻易地满足自己的需要，却仍然处于历史运动之外。

可见，人类历史的发展，在于逐步摆脱自然的控制。外界自然的条件和社会生活方式之间的密切联系，早在历史发展的初期就有了。但是，如果说经济的进步是人类扩大对外部自然界的统治，那么，社会发展就得说成是人类相对摆脱外部自然界的控制。在历史前进的过程中，一切社会生活现象，包括经济在内，都在变化。在同样的自然基础之上，相互间毫无共同之处的各种各样的经济形态，都在新旧交替。例如，拥有大城市、工厂、银行，疯狂追逐利润的现代美洲的资本主义经济，同几百年前移居北美平原的印第安游牧部落的狩猎经济，两者之间有什么共同之处呢！在这一地域内，自然界为社会生活广泛地提供了可能提供的东西，至于什么东西塞满这一地域，这在发展的初期阶段，只能直接取决于外界的自然条件。

经济形式逐渐摆脱外部自然界的统治，突出地表现在交通发展史上。在历史的初期，交通几乎都决定于外部自然界的特殊条件。海岸、河流、山口和山谷成了最早的天然的交通道路，而且在交通枢纽点还出现了城市。

但是，随着时间的推移，由于经济的发展，造出了新的人工的交通道路，尤其是在兴修铁路的时期，益发置原始交通道路于不顾了。开凿穿山隧道，挖掘运河，修建了一条条崭新的道路，方便了交通往来。例如，苏伊士运河为海上贸易提供了新的航道。不妨把罗马帝国的交通地图拿来跟现代的交通地图加以比较，就可以看出，尽管某些交通枢纽位置没有改变，但是交通总线路已经改变了。

由此可见，社会在逐渐摆脱外部自然界的原始的统治。当然，它对外部自然界的依存关系从不会中断。自然始终限制着为人类可能提供的范围，但是这个范围逐渐在扩大。连接社会与外部自然界的链条，始终不会断裂，只是变长了，而且，社会发展越来越取决于自己本身的、内在的、社会的、精神的力量，而不取决于外在的、与社会无关的、物质的力量，在这个意义上，社会发展更加自由了。社会对外部自然界的依存关系始终不会中断，但是，随着文化的发展，将变得更加多种多样，更加间接，更加疏远了，并且由于各种社会要素的影响而变得更加复杂了。

参考书目

居约："自然地理学"，载«人类历史论文集»，1888年。

佩施尔：«地理学和民族学论文集»，1877年。

拉采尔：«人类地理学»，2卷，1882年，1891年；«政治地理学»，1897年。

J.E.雷克吕：«地球和人类的新的普通地理学»，1875—1894年，19卷(有俄译本)。

第六章　人口论

马尔萨斯理论。对马尔萨斯人口论的批判。现代出生率的下降。马尔萨斯的贫困论。当代关于马尔萨斯理论的论战。

一国的人口数量，在决定该国经济制度性质和福利水平的许多要素中，是最重要的一个要素。较早期的经济学家认为，增加人口是国家政策的重要任务之一。十八世纪杰出的国务活动家们，都赞同这个观点。但是马尔萨斯和其名著《人口原理》(1798年，初版)，却使这些观点发生了根本性的转变。

马尔萨斯学说的基础，是关于人类具有繁殖欲望的论点。然而，这种繁殖受到两种阻止：预防性的(即防止出生)和毁灭性的(即消灭人)。预防性的阻止，是指有碍于生育子女的各种缺陷和“道德的节制”，也就是使无力赡养家庭的人自愿不结婚或禁欲。所谓毁灭性的阻止，马尔萨斯指的是所有消灭人的行为，如疫病、战争，首先是贫困。如果预防性的阻止办法不起作用，那么，毁灭性的阻止办法就要发生作用，这是因为人类生活资料没有人口增长快，而人口增长是预防性办法阻止不了的。人口有按几何级数(如：1,2,4,8，等等)增长的趋势，因为人类繁殖的本能，不问人口数量如何，其作用的强度是永远不变的。相反，人类生活资料的增长

速度至多也不会快于算术级数(如:1,2,3,4,等等)。因此,人口增长有超过生活资料增长的趋势,其后果是贫困和多余人口的死亡,从而恢复人口和生活资料之间的平衡。人民群众的普遍贫困,主要是由于人口过分增长造成的。当人类还不能用"道德节制"办法来战胜生殖本能的时候,实行任何社会改革都不能减少贫困。

为了正确理解马尔萨斯学说,应当记住,马尔萨斯绝不是说,人口似乎是按几何级数增长,而生活资料是按算术级数增长的。马尔萨斯仅仅是说人口有这种增长的趋势,而不是实在的事实。同时,上述这种趋势,应当理解为一种如无对立因素阻止则必然发生的行为。(参阅:L. 博尔特克维奇:"人口理论","十九世纪德国国民经济学的发展",1908 年版,第 1 编,第 1—10 页。)根据马尔萨斯观点,人口的实际增长应与生活资料的增长相适应,由于生活资料不能十分迅速地增长,人口按几何级数的增长也就不会实现。至于生活资料按算术级数的增长,马克萨斯在这里只不过试图就生活资料增长缓慢这一点提出数学例证罢了,并不认为这种级数就是实在的事实。但是,正如博尔特克维奇正确指出的那样,数学例证即算术级数的提法不能说是成功的,因为它在上述场合,已经失去确切的含义。如果我们假设:在上述情况下,开始使用算术级数,那么我们可以预料到在近期内,生活资料可增加一倍;如果在这个时期以前,开始使用这个级数的话,那么在该情况下,我们可预料到在同一期间,产品仅能增加一半,等等。

马尔萨斯学说的实质就是如此,这个学说引起了人们的普遍注意,而且迄今还在激烈争论着。在这个学说影响下,社会统治集团对人口增长所持的态度发生了急剧的变化:从前,认为人口增长是国家强大昌盛的源泉,并视为金科玉律,而在十九世纪却流传截然相反的信条,认为人口增长是人民大众贫困的主要根源,主张国家政策不应当奖励、而应当竭力抑制繁殖的本能。

下面再来谈谈对马尔萨斯学说的评价,首先需要指出的是,这

个学说包括逻辑上迥然不同的两个问题，即：人口增长问题和贫困问题。马尔萨斯用条理分明、逻辑严谨的学说回答了两个不同的问题：人口增长是由什么调节的和人民大众的贫困是由什么决定的。

马尔萨斯的人口论，遭到来自纯生物学方面、主要是斯宾塞的严厉批判。斯宾塞断言，与马尔萨斯关于生殖本能作用不变的见解相反，在生殖能力与有机体个体发展水平之间，存在着无法消除的矛盾。有机体在生物进化阶梯上位置越低，机体越小，机体各部分差异越小，机体越不活跃、不活动，则机体所具有的繁殖能力就越强。用分裂繁殖的最简单机体，却能以惊人的庞大数字增殖。例如，纤毛虫在几天之内就能繁殖出数千亿之多。高级机体的生殖能力就比较差。生活越高级、越复杂，则要求机体消耗的精力就越多，从而用于纯生殖功能的精力就越少。

这个规律对人也是适用的。过着较紧张的精神生活的人，比起生活水平低级的人来，生殖能力要差些。因此，可以预期，人类智力越高，性本能和繁殖能力就越低。不管采取何种人为的措施，最终都会达到平衡的状态。

斯宾塞的一些见解是值得认真注意的。他指出，生物发展的自然进程能够使人的生殖能力减弱。但是，他的这些见解无论如何不能说是得到了科学的证明，只不过是或多或少带有或然性的假说罢了。这些见解，不论我们怎样对待它们，但有一点是很清楚的，就是它们只有对多少是遥远的将来的人类才有意义，而对现在或过去的则毫无意义。迄今人类仍然是有足以使地球容纳不下的生殖能力。如果说现在还没有出现这种情况，那仅仅是因为某些

毁灭性或预防性的因素在起作用。

历史经验表明，在各个不同的历史时代人口增长的进程是各不相同的。在十九世纪以前，欧洲人口增长得异常缓慢。亚当·斯密认为，英国人口增加一倍，需要五百年的时间。到了十九世纪，人口增长的进程大大加快了。及至十九世纪末，在一些最文明的国家里，人口增长又出现了新现象，即出生率不断下降。但是，死亡率也同时在下降，但并不那么严重。出生率下降绝不是由于结婚率下降所致，因为当时结婚率还有上升的趋势。

出生率下降的过程最早出现于法国，已有数十年之久。在1816—1820五年期间，平均出生率是32‰；在1861—1865五年期间下降为26.7‰，而在1901—1905五年期间又下降到21.3‰。在同一时期，法国的结婚率，不仅没有下降，反而上升。十九世纪七十年代以前，出生率下降，可以说是法国的一大特点。但是，后来的事实却把它推翻了。现将西欧三个主要国家的出生率列表如下：

单位：10,000人

	1890	1900	1910
德国	357	356	298
英国	302	287	251
法国	218	214	197

在澳洲殖民地——工人阶级文化水平特别高的地方，出生率也急剧下降了。至于说美洲，在美国的一些州里，出生率已经低于法国。总之，出生率下降是带有世界意义的现象，它标志着人类已进入一个新的聚居时代。

结婚率上升和死亡率下降，说明了居民福利在增长。因此，现

代出生率下降，无论如何不能说是由于马尔萨斯提出的抑制人口增长的一个首要因素即贫困造成的。相反，现代历史经验表明，恰恰是在更为富裕的文明民族中，首先是在这些民族中最为富足的阶层中，才出现出生率下降的现象。

可见，不仅居民的贫困能导致人口增长率下降，而且当经济发展到一定阶段时，富裕也能导致人口增长率下降。这并不是由于人类生殖能力减弱，而是由于现代文化人害怕家口多、花费大所致。性欲的满足并不比过去减少，只是由于采取各种避孕的预防性措施，不生孩子了。

这些预防性的办法根本不是马尔萨斯所说的和所提倡的“道德的节制”。所谓“道德的节制”，马尔萨斯指的是节制性欲，而绝不是用不正常的方法来满足性欲。

因此，现代出生率下降是由于采取了马尔萨斯未曾提到过的新的预防性办法造成的。实行这种办法同现行社会经济制度的特点，有着直接的联系，因为资本主义经济使个人之间的生存竞争加剧，同时也使福利水平有所提高，从而迫使人们担心自己的社会生活水平会下降。资产阶级文化使人们害怕有一个大家庭。

与马尔萨斯的人口论有着直接联系的是他的贫困论。在马尔萨斯看来，贫困不能用社会改革来消灭，因为贫困的根本原因，就在于人口过分迅速的增长。现代发生的事实，不仅不能证实这个论点，而且与这个论点完全抵触。十九世纪，世界人口是大大地增加了。十九世纪初，世界人口还不到 10 亿，而目前已经超过 17 亿。这个庞大的增长数字，大多来自欧洲和欧洲籍民族。人口尽管增长得这么多，但是普遍认为，社会财富在同一时期增长得更多。十

九世纪的历史经验表明，惧怕人口过分增长，纯属虚构，而且上个世纪人类生活资料不仅不比人口增长慢，反而按相当快的级数增长了。因而广大群众贫困的原因，不能用人口增长的条件来解释。人口增长的结果，社会财富源泉迅速增多，科学技术迅猛发展从而使目前新出生的千百万人，获取生活资料的条件要比人口较少的祖先好得多。

经济学家在马尔萨斯学说的科学意义问题上存在的分歧，丝毫也没有缩小，依然很大，例如，不久前，奥本海默《马尔萨斯的人口规律和新国民经济学》(1900 年)一书就在法国刊物上引起了争论。奥本海默是马尔萨斯的激烈的反对者，他说，人口增长不仅没有快于生活资料增长的趋势，而且相反，生活资料增长倒有快于人口增长的趋势；还说，人口增加能使社会财富增长得更快，贫困的原因也不能归结到人口的过分增长。奥本海默遭到很多人的反对，其中有 Ю. 沃尔夫和迪策尔。

在关于马尔萨斯观点的论战中，经常把两个根本不同的学说即人口论和贫困论混为一谈，这就严重地妨碍了对马尔萨斯作出正确的评价。奥本海默反对马尔萨斯，是反对他的几乎是绝无仅有的贫困论。奥本海默的基本论题如果不采取一般的形式表述，还得说是正确的。在上一世纪，在先进的资本主义国家中，人口的增长无疑落后于生活资料的增长，但不能由此得出结论说将来也永远这样持续下去，而且也不能说人口增长了，社会财富也可望得到更快的增长。不过，应当无条件地赞同奥本海默另一个观点：资本主义国家出现的贫困，并不是人口过剩的结果。

马尔萨斯的人口论，根据现代的资料是驳不倒它的，只能作某些补充而已。看来马尔萨斯没有预见到，不仅贫困，而且富裕也能阻止人口的增长。这种新的办法即避孕的预防性措施，应当纳入马尔萨斯十分重视的预防性阻止办法的范畴。

参考书目

马尔萨斯:《人口论》,比比科夫译。

车尔尼雪夫斯基:《关于〈政治经济学原理〉的注释》。

Д.С.穆勒和斯宾塞:《生物学基础》,B.A.格尔德译,1899年。

奥本海默:《马尔萨斯的人口规律和新国民经济学》,1900年。

迪策尔:《马尔萨斯人口理论之争》,1905年。

博尔特克维奇:《人口理论》。

布伦坦诺:《马尔萨斯理论和近几十年的人口运动》,1909年。

卡尔·考茨基:《自然界和社会中的繁殖与发展》,H.梁赞诺夫主编,1910年。

尤利乌斯·沃尔夫:《出生下降》,1912年;《人口论与马尔萨斯主义》,1914年,载于《新经济思想》杂志,第2期,M.И.杜冈-巴拉诺夫斯基主编。

第七章　国民经济的发展

一、社会发展的一般规律。生物学的进化规律。社会与有机体。进化规律是否适用于人类社会的历史？二、经济发展的图式。经济发展是否可能有统一的规律？按产品种类划分国民经济的阶段。布鲁诺·希尔德布兰特图式。毕歇尔的国民经济发展图式。三、经济制度的分类。和谐性的和对抗性的经济制度。四、俄国的经济发展。俄国没有西欧那样的城市。贸易中间商的作用。稳固的强制劳动。农奴制的演化。农奴制衰亡的原因。补充评论。俄国文献中关于俄国经济发展和农奴制衰亡原因的争论。

一、社会发展的一般规律　国民经济，也和其它所有的社会结构一样，处于历史发展过程中。揭示国民经济发展规律，是否应成为经济科学的最高目的？

无庸置疑，社会现象，以至于它们的发展，也象内部世界和外部世界的其他现象一样，都受自然界因果规律支配。社会生活同其他生活领域在这方面也毫无区别。政治经济学力求阐明社会经济现象的因果规律。同时，它揭示的规律，就是下述含义的历史规律，即：在一定历史环境中出现的客观经济现象的单一性在经济规律中表现出来。这些规律，就其本身的认识论性质来说，它们的形

式也象所有的严谨科学的因果规律一样，总是相对的，而不是绝对的。它们的一般公式是“有什么条件就有什么现象”。

但是，对社会发展规律也完全可以有另外一种理解，认为这些规律具有绝对的形式，而不是相对的形式。相对的预见不是充分的预见。充分的科学预见的思想，拉普拉斯用下述名言把它很好地表述出来：“理解能在某一瞬间认识自然界中所有发生作用的力量和所有物体的相互位置，如果它能充分有力地把这些数据计算出来，它就能把最大的天体运动和最小的原子运动用一个公式概括起来，无论什么对于理智来说也都不是不可靠的，未来以及过去都会展示在它的眼前。”

要想对未来作出充分的而不是相对的预见，就要有两种认识：对所有因果规律的认识和对自然界中发生作用的所有现实力量和物体及其相互位置的认识。不消说，不论第一种或第二种认识，就我们的认识能力来说，都是根本办不到的。由此可见，我们不得不放弃对未来的绝对的预见。

这个缺陷在某种程度上可以用特殊的科学规律范畴即所谓进化规律加以弥补。这些进化规律的典型模式就是有机体的发展规律。这些规律在生物科学中起着很重要的作用，而确立这些规律的，则是特殊科学——胚胎学。这些规律之所以不能归结为因果规律，并不是因为有机体的发展与因果规律没有依存关系，而是因为我们的认识不完善，不能根据因果规律来解释细胞的生命活动：为什么一种细胞变为人，而另一种细胞却变为昆虫。但是，我们清楚地知道，每一个人或每一个昆虫在其发展中所经过的发展阶段，都是一成不变，千百万次周而复始、循序渐进的。进化规律具有粗略

的经验主义性质，但却是极其宝贵的认识，使我们有可能以绝对的、当然也是极其有限的形式预见到未来，因为上述这些现象，在有机体的发展中，经过一定时间就会出现，只要发展本身不中断的话。认识这些发展规律对实践的重要性，是很清楚的，例如，如果我们不知道婴儿过若干年会长大成人，养育孩子就没有意义，等等。须知，婴儿长大成人，是人体发展的规律。

有机体在其发展中经历的各种循序渐进的形式之所以能称之为规律（尽管是经验主义的），是因为所有的同类机体都经过同一的循序渐进的过程。

这些进化规律，尽管有极其重大的意义，但显然都不能同因果规律对立起来，因为，在我们看来，这些规律最终都要分解为因果规律，如果事实上这种分解实现不了的话，那么，只能归咎于我们的认识还不完善。任何一个生物学家都不怀疑，有机体的发展，也和自然界的其它所有现象一样，都受因果规律的支配。但是，生物学家由于认识不完善而不能把有机体的发展归结为因果规律，而且正因为如此，他才满足于表述进化规律，换句话说，不能把发展现象的解释上升为自然的逻辑的结论。

不管怎么说，在当代的生物学中，进化规律起着很重要的作用。甚至在社会生活中，也开始寻求与有机体的发展规律相类似的进化规律。因此，如果我们有科学根据可以把人类社会视为有机体，那么，就毫无理由反对社会生活与有机体生活的这种接近。

关于人类社会是不是有机体的问题，文献资料很多。如所周知，有一个社会学学派基本上把社会与有机体等同起来。这个学派有著名的现代科学思想的代表，如：赫伯特·斯宾塞、谢夫莱和利林菲尔德等。

事实上，不容怀疑，生物个体和群体在许多场合是无法确定它们的根本区别的。例如，许多低级机体形成的群体，无疑是高一级的机体。水母或水螅的群体就是和单个水母或水螅一样的既相联结而又有差别的整体。植物学家认为树木是个别生物个体的群体，但是显而易见，我们也有同样的理由认为，树本又和其它任何的植物机体一样，是统一的机体。

但这是不够的。不仅有机体的群体基本上应当和构成这些群体的个体一样看做是有机体，而且连离散的、实际上互不联系的动物社会，也大都完全有理由看做是有机体。不妨以蜜蜂或蚂蚁的群体为例。我们面前有一群个别的、实际上互不联系的个体，其中每一个体只能做为整体的一分子而存在。个体的特点是只能执行整体的某一职能而不能独立地存在。可见，群体中的个别的个体，是群体的一个器官，因为它们的全部生命活动都服从于整体的利益。群体社会在统治和支配着个体的生命活动，个体没有独立的目的，只是全力以赴地为社会服务。在这种动物社会中，我们可以看到所有有机体的特点，即：个体完全服从于整体，并由此而形成某种统一体。

我们再拿人类社会来说吧。我们在这里看到的完全是另外一种情形。诚然，在人类社会中，我们也常常看到单个个体差别很大，个体紧紧地依赖于整体。但是，由于人类社会的每一个组成部分——个人，都具有智慧和意志，所以，个人任何时候都不会是整体的一个简单的器官。个人就其基本属性而言，是目的本身，他力求使整体服从于自己的目的和利益。人类社会生活的中心是单个的个人，全社会的联盟是为个人的利益而存在，而我们在蚂蚁或蜜蜂的社会中所观察到的情况都恰恰相反，不是整体服从个体的利益，而是个体为整体的利益而活动，个体为整体而耗尽生命。

可见，人类社会在最重要的方面与有机体对立起来，因为在有机体中整体利益具有决定的意义，局部利益却没有独立的意义，而在人类社会中，其组成部分即个体的利益具有决定性的意义，整体利益则没有独立的意义。原因很简单，人具有相当发达的神经系统，决不能变为某种高级统一体的简单器官，而他本身就是最高的目的。

这就是说，人类社会不是有机体，任何把人类社会和有机体混同起来的理论，都应当看做是非科学的。

有许多历史学家和社会学家，过去探索过，现在还在探索各个民族都必须遵循的历史发展规律。例如，有一个沿袭下来的历史观念，认为各个民族都一律经历幼小、成熟和衰老三个时期，这在某种程度上似乎是各个民族都有共同特点。这些“规律”主要体现在由三部分构成的形式上，相当于三个时间要素：过去、现在和未

来。例如，孔德把我们认识的三个不同的发展阶段(神学、形而上学和实证主义阶段)依次交替当做不变的历史规律。

孔德认为，我们认识的发展，是整个社会发展的基础。在神学时期，人把自己周围世界变化的原因看成是支配世界的超自然的实体的意志。随之而来的是形而上学时期，这时人们不去解释自然现象，而把抽象的概念拟人化，并把它们看做是事物的"实质"，从而认为这就是要得到的解释。例如，用"自然害怕真空"的命题来解释水在水泵中的上升现象，等等。在实证主义时期，科学排斥形而上学，人们不再去探索神秘的实质而满足于阐明现象的连续性和共存的单一形式。在不同时期各具特点的社会制度的差别，也是与我们认识的不同状况相适应的。

过去，试图揭示社会发展规律是屡见不鲜的现象，那时有些历史学家就在自然科学成就的影响下，力求根据历史创造一种类似自然科学的东西。如今，情况变了，特别是李嘉图及其学派的方法论著作问世以来，情况更加不同了。但就是李嘉图学派也根本解决不了我们现在所关注的问题。

诚然，李嘉图否认历史上存在进化规律，但是，他的根据仅仅是认为，历史科学只能研究个别的事物，而在这个领域内是没有任何重复现象的。在李嘉图看来，只有研究社会的一般科学，即社会学，才能象任何自然科学那样有合法的权力来探索合法的发展。我们无论如何不能赞同这一观点。

不论在什么社会生活领域内，都可以确立一个统一的、一成不变的和适用于各个民族的历史发展规律，这是不可能的。迄今为止，所有想确立这种规律的企图无不失败了。

我们看到，有机体发展的历史，是属于典型的进化规律的领域。这些规律的实质可以归结为：每一种有机体都始终不变地要

经过该有机体所特有的相同的变化或转化周期。不难理解，这种发展方向的守恒性，与有机体不能随着外界变化而无止境地改变自己内在结构的特点，有着直接的联系。任何一个有机体，只有在严格的特定的外界条件下，才能够生存下去。一旦外界发生重大变化，机体就会逐渐死亡。如果不是这样，如果机体能够无限地适应外界的变化，那么，发展阶段的稳定性就不复存在，机体的发展也就不会始终呈现相同的周而复始的特征。例如，放在水中的鸡卵，不会孵化为水生动物，反而会死亡。但是，如果说鸡卵内胚胎在水中也能发育，那么鸡卵则必定受到了完全是另外的一种变化，并且结果会产生与一般条件发育完全不同的另一种动物。也就是说，只是因为我们看到鸡卵的胚胎发育所经历的各个阶段有着一成不变的、典型的连续性，所以，这个鸡卵的胚胎，一般说只能在特定的外部环境中生存，如果把它放在别的环境中，则根本不能发育，并且将逐渐死亡。如果我们假设，有机体不管外界有什么变化，都能生存和发育，那么，就不可能有同一发展阶段的任何稳定性和不变的连续性，也或者说，就不可能有该种有机体周而复始的发展，因而也就谈不到有机体的发展规律。

可见，有机体生命的同一发展阶段周而复始地循环直接与有机体对外部环境变化不能充分适应有关。有机体不能充分适应其生存条件，这一点从高级有机体来看表现尤为明显：它们全都不免要衰老和死亡。所有高级有机体都必然要死亡，也说明了这些有机体不可能长期适应其赖以生存的外界条件。

试问：现在人类社会在这方面是否与有机体相似呢？换句话说，人类社会是只能在严格的特定的外界条件中生存呢，还是人类

社会的内部结构也能随着外部环境的变化而变化，从而使人类社会以越来越新的形式继续生存下去？

要想得出上述问题的正确答案，就必须把社会的生活条件和截然不同的另一个问题——属于有机体的个别人的生活条件严格地区别开来。当然，就社会生活而言，首先是必须使构成社会的人们得以生存。如果外界生活条件急剧变化，使构成社会的个人全部死掉，那么，社会也就不再存在下去了。但是，在这种情况下，社会的灭亡，就是个人全都灭亡的结果，这只能归因于人们的机体不适应新的生存条件，而不能归因于社会的生活方式不适应新的生存条件，至于谈到这些人类社会生活方式，则不妨说它们是极其多变和极其多样的，以至无法指出这种多变性有什么固定的界限。

只要外部环境的条件使属于生物体的人能够生存下去，那么不管外部环境的条件如何变化，社会生活方式都将会适应这些条件。同时，人们也能在各种不同的社会条件下生存下去。高级的社会生活方式是可塑的；它们在这方面与有机体的静止形态形成鲜明的对比。显而易见，社会不同于复杂的有机体，它不会衰老和死亡。社会在完全相反的方向上发展，这在世界史上不乏其例。例如，罗马帝国灭亡之后，西欧社会无疑走了回头路——文明没落了，社会也倒退到很低级的发展阶段。这一点表现在一系列明白无疑的特征上。这个过程连续了几个世纪之久，罗马社会终于倒退到很低的阶段同刚开始发展的野蛮部族根本没有什么区别。正如许多历史学家所说，在中世纪，西欧的历史走向复兴，也可以说，开始发展了，于是欧洲返老还童了，从此又走上了前进发展的道路。那么，对有机体来说，能不能也是这样的呢？有机体能不能返

老还童又开始从头发展呢？

社会生活方式的这种异常的可塑性及其对自然和社会环境的适应能力，使各个不同的人类社会在历史上不能重复出现完全相同的发展阶段。人类是由许多处于各种不同发展阶段的社会和民族构成的。世界历史是出现一次，不再重演的过程，其结果人类生存的自然条件和社会条件，在世界历史的每一阶段，在每个历史时期都会发生重要变化。生活在现代的落后的、很不开化的民族比生活在更早历史时期的同一发展阶段上的民族处在根本不同的发展条件中。那么，可不可以说在这样的条件下，现代很不开化的人民又会重复过去出现在历史舞台上的人民的发展进程呢？显然是不会的，因为自然和社会环境条件不同了，而且社会生活方式具有可塑性，也不能不引起发展方向的变化。

因此，没有任何根据可以设想，社会的发展受一种什么一成不变的进化规律支配，即受生物体发展中所观察到的那种规律支配。当然，这并不意味着，社会发展一般没有什么规律可循。社会生活及其一切表现形式，也如其它自然界现象一样，都严格受规律的支配，但是，这些规律都是由生物进化规律分解出来的自然界的因果规律。我们否定社会历史上存在进化规律，但是丝毫也不怀疑社会生活的规律性，只不过想证实一下，同一发展阶段周而复始的经验概括，尽管在研究个别有机生命活动的生物科学中起着显著的作用，但并不适用于人类社会的历史。社会和有机体的发展的这种差异并不奇怪，因为人类社会不是有机体，因而没有任何理由可以设想，对有机体是正确的结论，对人类社会也得是正确的。

综上所述，应当承认人类社会是高度可塑的组合体，只要对其

制度进行内部的相应的改变，就容易适应其生存的外部条件。与不可分物体的一定的、似乎凝固的，并由其性质决定的某种不变的形式相反，人类社会的形式，是极其流动不定、变化无常的，并能根据环境条件形成各种不同的结合体。在人类社会的这种本质下，外部环境的任何变化就必将引起社会内部制度的深刻变化。而历史环境在不重复出现的世界历史进程的影响下不断地发生变化。

同时，还应当指出下述看法。人类社会的发展只是一部分带有自发的和无意识的性质，一部分受人类有意识的意志支配。由于后一原因，人类知识的增长本身就构成各个历史时代各个民族赖以生存和发展的条件的重大变化。过去的经验，可以有助于防止重犯过去的错误。

例如，从历史上看，起初是神学思维让位给形而上学思维（按照康德的说法），只是后来我们的思维才有了科学的性质，假如这种说法是正确的话，那也绝不能由此得出结论说，仍处于早期发展阶段的民族，在达到科学阶段之前都将不可避免地要经历一个形而上学思维的阶段。不经过形而上学思维的阶段，科学也是可以被理智掌握的。

但是，关于发展规律的概念，可赋予不同于上文所述的另一种含义。也就是说，发展规律绝不是指各类不同现象各自都要经过老一套连续变化的那种重复性。没有任何重复性才能谈得上发展规律，即使是某类现象（哪怕是单一的和不重复的现象综合）始终在一个固定不变的方向上变化。这些变化的典型例子，是按一定的规律变化的数列，例如几何级数：1，2，4，8，16，等等。如果现象按这种几何级数变化，就可以预见到该现象在其发展的每一个阶段将表现为何种形式，也就是说，所发现的这些变化的规律性完全可

以称之为该现象的发展规律。

这种规律性，当然在逻辑上是可以理解的，于是就有一些人认为，社会科学应力求揭示的发展规律恰恰属于这种逻辑类型。但是，就从这第二个含义上看，也无法同意社会发展规律思想的辩护者的意见。

首先应当指出，属于第一种含义的发展规律（处于同一发展阶段，属于同一物种的各种不同代表所共有的重复性规律）就是非常重要的现实的科学认识工具（如生物科学），而属于第二种含义的各类具体现象的发展规律有无可能存在，还需要证实。不论在自然科学哪一个领域中，我们还暂且不知道有这类被探明的规律。当然，斯宾塞的宇宙进化规律具有这种逻辑性质，因为不论是整个宇宙还是宇宙任何一部分的进化，在斯宾塞看来，都表现为物质和力的分解和合成的进步。但是，斯宾塞的理论绝不能说已得到了科学的证实，它仍属于一般哲学的领域。不论在自然科学的哪一个学科中，我们都没有发现任何类似进化规律的这种规律。门捷列夫的化学元素周期系统，同样也不能认为它就是这种进化规律，因为元素的物理化学属性取决于元素的原子量，并不具有共同的性质，而且绝不能期望得到任何一种数学上的精确度，原因是门捷列夫确定的各组元素的数量不同，也就是说，在这种条件下严格的周期性是没有的。

但是，如果说，就是在物理、化学或生物现象领域中能够确立此类进化规律（这很值得怀疑），那也绝不能由此得出结论，说在社会发展中也能找到这样的规律。相反，上文为了证明各个民族的社会发展不可能都经历同一的发展阶段而列举的一些论点，却完全

适用于这第二种含义的规律。社会组合体具有很大的可塑性，并具有很强的适应其赖以发展的自然和社会环境变化的能力，致使它们不能在同一个方向上，按照类似 1,2,4,8 等数列循序渐进地进行变化。这是因为要能够做到按这类数列变化，社会组合体就必须在其内在力量的影响下进行变化，而不管自然和社会环境的变化如何。自然和社会环境并不在一定的方向上发生变化，但却在其每一个发展阶段上又形成自然力和社会力量的新的组合。须知，世界历史是出现一次、不再重现的过程。因此，在外界和社会环境具有如此深刻变化的条件下，某一社会组合体的发展，怎样才能保持同一个方向，怎样才能循序渐进地增强同一个特征呢？

总之，不论进化规律的概念具有什么含义，社会发展不受这些规律的支配却是一清二楚的。

马克思也持有这样的观点。从他给米海洛夫斯基的一封著名的信中可以清楚地看出这一点。马克思在这封信中责备米海洛夫斯基不了解他的历史理论(顺便说一下，有不少马克思主义者也都犯这种不了解的毛病)，写道："他(米海洛夫斯基)一定要把我关于西欧资本主义起源的历史概述彻底变成一般发展道路的历史哲学理论，一切民族，不论他们所处的历史条件如何，都注定要走这条道路，——以便最后都达到在保证社会劳动生产力极高度发展的同时又保证人类最全面的发展的这样一种经济形态。但是我要请他原谅。他这样做，会给我过多的荣誉，同时也会给我过多的侮辱。"①而且，马克思申明，根据他的观点，资本主义绝不是每个民族必经的发展阶段。例如，在古罗马，尽管农民群众无产阶级化了，但是资本主义并没有因此发展起来，而是建立在奴隶劳动基础上的生产方式发展起来了。俄国的情况也完全如此。马克思认为，十九世纪七十年代，俄国在一定的条件下也有可能避免资本主义

① 《司法通报》，1888 年，第 10 期，第 266—267 页。(参阅《马克思恩格斯全集》，中文版，第 19 卷，第 130 页。)

的发展阶段。同时,马克思在《资本论》第一卷序言中声称,他的目的在于“揭示现代社会的经济运动规律”。第一个论断看起来同第二个论断是矛盾的。其实,在这种场合下,马克思的论断也许并不矛盾。对各个民族和各个时代普遍适用的历史发展规律,是不存在的,因为历史发展的条件在变化,而且发展的方向也在变化。但是,处于相同的社会经济环境条件下的各个民族,也应当有相同的发展方式。马克思所说的现代社会,是指资本主义生产条件下的社会。条件相同,发展阶段也必然相同。在这个涵义上,马克思既可以否认历史上存在普遍的发展规律,又可以认定,一定的社会经济体系(如资本主义经济)的运动,要受其本身一成不变的发展规律的支配。另一个问题是:可不可以接受马克思的后一个论断?在我看来,一定的社会经济体系,确切点说,指的不是规律,而是发展趋势,即便是后者,如无相应的条件也是不能出现的。

只要对马克思力求确定的所谓资本主义经济发展规律稍加思考,那就不难看出,所谓这些规律,实质上不是属于生物发展规律一类的进化规律,而是迥然不同的另一种逻辑规律,即国民经济的因果规律。例如,在这些发展规律中,最重要的规律就是资本的积累和集中的趋势。这个趋势,马克思根本不是通过对现实事实的经验概括来确定的(象确定生物进化规律那样),而是从作用于资本主义经济体系的经济力量的因果规律中推导出来的。大资本在经济上比小资本强大,它们之间存在着竞争,资本主义大企业势必吞噬和排挤掉小企业。资本主义经济发展的这个趋势,可以找到充分的因果解释:马克思阐述的其他一些资本主义发展趋势,也可找到这种解释,因为这些趋势一般可以说都得到了客观的论证。

因此,可以认为,能够确定某一经济体系(这里指资本主义体系)的某些发展趋势,但这些趋势必须是从因果规律上得到论证的。只有这种因果解释所依据的假设条件是真实的,因果规律才是

真实的。

> 例如，资本积累和集中的趋势，并不是对所有的资本都适用。在农业经济中，这种趋势根本不会出现，出现的却是小企业排挤大企业的相反趋势。

二、经济发展的图式 试图确立经济发展规律的想法，早在十八世纪以前就有了（而这种想法的萌芽还要早一些）。虽说这种想法已经陈旧了，但是，至今仍然还能找到追随者和辩护者。这个图式假定每个民族都必须经过如下阶段：1.**狩猎**阶段；2.**游牧**阶段；3.**农业**阶段；4.**工业经济**阶段。德国经济学家李斯特给这个图式注进了某些新的内容，使它具有更加科学的形式。①

这个图式尽管有普遍性，但它的科学意义仍然是极其有限的。我们首先看到的是，它只按照获取产品的种类，而不是按**怎样**和在**什么社会形式**下获取产品的情况来划分历史时期。此外，这个图式是先天就有的，并不是实际研究的结果，因而也是不符合事实的。这种先验的论点是：种地要用犁，拉犁就要有牲畜，这就需要事先驯化牲畜，因此，畜牧业要早于农业。而畜牧业理所当然地要先有一段狩猎时期。但是，这种先验论并不了解原始农业可以不用牲畜，耕地只用锄和人力就行了。因此，畜牧时期绝不是不可避免地要早于农业。在某些国家里（如玻利维亚）畜牧业受自然条件的限制，实际上是不可能存在的。现代研究的结果表明，有许多民族的农业（人力种植形式）都早于畜牧时期。这一点是十分清楚的，因为种植农作物比驯养牲畜要容易得多。因此，农业属于妇女的

---

① 李斯特把经济发展分为五个阶段：1.蒙昧；2.游牧；3.农业；4.农工业；5.农工商业。参见《政治经济学和国民体系》，1883年，第7版，第11页。

劳动领域，而更困难的劳动——狩猎则交给男人去做。狩猎民族大多又是农业民族，如北美印第安部落和很多非洲民族。这种形式的农业已存在数千年之久。

畜牧业起初是出于毫无意义和微不足道的需要而产生的。许多野蛮人的住处就是名副其实的动物园。占有者本人也难以说清楚他为什么要饲养这些动物，因为动物并没有给他什么好处。这些动物有时用来满足他的爱美需要；有时用作他子女或他本人的耍物。①有时驯养动物出于宗教迷信，后来才逐渐用于经济目的(狗、牛是所谓图腾崇拜的现象)。最终，想把动物据为己有的欲望，就无疑成为驯服动物的极其强烈的诱因。许多野蛮人的首领迄今还保留着豢养驯服了的狮子、豹、狼等猛兽的习俗，也就是说，在酋长身边围有一群驯服了的野兽，可以为首领的威力和权势增光。

畜牧业的出现，是经济领域内巨大的进步。畜牧业成为主导的经济形式的现象，在历史上还是比较少见的，因为畜牧业要有特殊的、难得的自然条件——辽阔的草原（如中亚和南非）。畜牧民族是以农业民族为其存在的前提条件，需要与农业民族进行交易往来。因此，不但不能说，畜牧业肯定早于农业，而且确切点说，恰恰相反，农业(人力耕作)却是早于畜牧业的。可见，上述经济发展图式是站不住脚的了。

另一种经济发展图式是德国经济学家 Б·希尔德布兰德提出

① “一般不妨认为，在开始驯养动物的时候，人的自然亲近感，比起任何经济利益的观点来，作用要大得多，而经济利益观点的产生也要晚得多。处于低级文化阶段的人，一般来说，养它是为了娱乐，只在极端需要的压力下，才想到它的用处。”(拉采尔：《人类地理学》，1889 年，第 1 卷，第494 页。)摩尔根认为：“驯化动物可能起源于驯养狗，将狗驯服为狩猎的助手，后来又驯养其它动物幼仔，纯属为了娱乐。”(摩尔根：《古代社会》，1891 年，第 35—36 页)。利珀特指出：“无法探明人喜爱豢养动物的起源。这种爱好在其渊源方面与儿童喜欢游戏如出一辙，因为即便现在猎人还常常把幼狐带回家来，无非是给孩子们做耍伴玩。”(利珀特：《文化史》，1885 年，第 1 卷，第128—129 页。)

来的。他把经济发展划分为三个阶段：1.自然经济，2.货币经济，3.信用经济。在自然经济占统治地位时，货币不参与交换，而产品或者根本不进行交换，或者不用货币就直接进行互相交换。在货币经济占统治地位时，货币成为交换的中介，出现了买与卖。在信用经济占统治地位时，交换不用货币而以信用形式进行。①

这个图式较前一图式富有内容，但不能说是很成功的。它的创新之处，主要在于它构思出了第三个经济阶段，即信用经济阶段。然而，也恰恰是这一点又成了它的弱点。信用经济不可能与货币经济相对立，因为信用是建立在货币基础之上的。现代先进国家经济发展的事实表明，信用的发展并不排除对货币的需求，恰恰相反，一般地说还增大了对货币的需求。信用经济也是货币经济，只不过是复杂化了的，或者说是形态改变了货币经济罢了。

毕歇尔在其著名的《国民经济的产生》论著中所阐述的国民经济发展图式，在当代取得了极大的成功。他的图式以严谨的逻辑性见长，对历史发展的客观事实解释得十分清楚。毕歇尔的图式是以产品从生产者到消费者所经过的途径长度这一确定的特征为基础的。起初这个途径的长度等于零，也就是说，生产者消费掉自己生产的产品。随后，途径就长了起来。产品开始从生产者手中转到消费者手中，但都是直接转手的（两个生产者之间进行交换）。这就是中世纪的城市经济的阶段。随之而来的是第三个时期：产品从生产者手中不是直接转到消费者，而是转到商人手中，只能由商人把它卖给消费者。产品可能要经过几个商人之手才能转到消

① 布鲁诺·希尔德布兰德：《自然经济、货币经济和信用经济》，载《国民经济年鉴》，第2卷，第1页等。

费者手中，有时产品竟然要经过几十个商人之手。

因此，毕歇尔将经济发展的过程分为三个阶段，1.闭关自守经济（自给自足的生产）；2.城市经济（小独立生产者相互满足需要的生产）；3.国民经济（产品流通）。

闭关自守经济在人类历史的上古时期居统治地位。在这种经济制度下，每一个单一的家庭，各自生产它所需要的全部消费品。但是，如果古代家庭也象现代家庭一样，只有父母子女等几个人，而成年劳动者又不超出两三个人的话，那么这样的家庭无论如何也不能够满足它自己的全部需要。因此，在这个经济发展阶段，为了满足经济上的需要，就非得有一个大家庭不可，它不是仅由一对夫妇，而是由几代人组成，他们几代人同居并形成一个大经济体。这样的大家庭在原始人中占统治地位。

随着需要的增长，家庭内部就要有一个更大的分工。不论家庭成员多么多，但全家仍然只能是一个生产单位，而且规模也是很有限的。为了提高劳动生产率，打破狭小的家庭框框，就要采取两种办法。或者是第一种办法：几个家庭合并，用共同的劳动来满足共同的需要（如用共同的力量盖房、造船和伐林等），或者是第二种办法：家庭吸收外来人，充当不自由的成员。于是出现了奴隶制。第一种增加劳动成员的办法，直到今天也有许多没有脱离闭关自守经济阶段的民族仍然还在用。例如，俄国人的劳动组合，保加利亚人的游击队，等等。但是，闭关自守经济绝不是任何地方和任何时候都是沿着这个方向发展的。在古代希腊人和罗马人的经济中，出于改革闭关自守经济的需要而出现了奴隶制。奴隶制是出于提

高劳动生产率这种经济上的需要而产生的。它是为了打破闭关自守的经济界限，跳出血缘亲属群体而采取的手段。高度发达的奴隶制经济模式，可以说是拥有成百奴隶的古罗马贵族的经济。

但是，闭关自守经济发展的直接结果，出现了逐渐取代这种经济阶段的城市经济阶段。中世纪的城市，首先是一个城堡，邻近的村民一旦遇有急难即可到这里躲避。要保卫城市就得有人。脱离农田而有劳动能力的市民，理所当然要从事工业劳动，生产各种制品，用以换取农村生产的原料和谷物。如果我们回过头来看一看中世纪的德国地图，那么，在我们眼前就会展现出这样一幅画面：全国城市星罗棋布，连最偏远的乡村农民进城赶集当天就能赶回家里。每一座城市及其周围的农村，构成一个经济整体，能独立地满足它们所有的重大需要。商业虽然有，但很不发达，主要出售一些市民所需要的物品。此外，也有规模较大的商业，经营一些外地产品，但在中世纪城市经济中不起很大作用。至于城市手工业者，则不需要经过商人来出售自己的产品，也就是说，或者直接为消费者加工订货，或者直接在集市上把产品出售给消费者。

在十五和十六世纪，城市制度的解体导致了国民经济的发展，其特点是产品开始流转起来了，要转好多道手才能转到消费者手里。在生产者和消费者之间，出现了支配交换全过程的商人。始则某些地区，继则某些国家也都实行了同类商品生产的专业化，而在它们之间，也都通过商业建立了密切的联系。于是，国民经济发展起来了，并用它的纽带把全世界逐步联结成一个庞大的当代世界经济的整体。

毕歇尔的图式有很大的长处，才使它获得了成功。他的图式

不是臆造的体系，而是实际历史事实的概括。毕歇尔以惊人的技巧把这些历史事实围绕一个中心思想集中起来了，这个中心思想，在他看来，在历史的迷离混沌状态中必须是一条指导性的线索。

尽管这个图式有它的长处，但绝不能因此就认为它是我们所要探求的经济发展的普遍规律。首先，它把历史现实过分简单化了，把极其复杂的经济类型都归并为一项了。例如，在“闭关自守经济”这个项目内，毕歇尔把几乎没有什么共同之处的经济制度，如原始的半共产主义经济制度和古希腊、罗马的奴隶经济都包括进来了。中世纪的农奴制经济，按照毕歇尔图式应归入“闭关自守经济”项内，它跟奴隶制经济还是有根本区别的。

图式还有一个很大的缺点，甚至就是西欧的实际历史发展也很难纳入图式。例如，埃拉多斯的经济制度，从它的总体来看不可能把它描述为闭关自守的经济。古代世界经历了一个漫长的发展周期，在这个周期中有它的中世纪时代和它的新时代，有它的兴盛时期和它的衰落时期，这些时期都各具特点。从事贸易的希腊各个共和国的经济，是以贸易为基础的，因而也不是闭关自守的经济。总之，对世界史的认识是不正确的，认为世界史是进步的发展过程，每一个后来的阶段都要超过前一个阶段。其实，古代社会，在兴盛时期，远远超过了中世纪，而且极其发达。① 同样，中世纪经济的图景也被毕歇尔大大简化了。②

① 爱德华·迈尔:《古代的经济发展》，佩尔曼犯了相反的错误，他在古希腊罗马世界中发现了资本主义经济，也发现了所有与现代相对立的社会制度。参见他的《古代社会主义与共产主义史》，罗斯托夫采夫审编，1910年。

② G.V.贝洛夫:《国民经济发展的理论》(《历史杂志》，第86册)。

但是，毕歇尔认为经济进步的主要特征在于从生产者到消费者之间的途径延长了，这个基本思想也引起了人们的严重怀疑。正如桑巴特正确指出的那样，现代的经济发展特点，恰恰在于力求缩短这个途径。正如中世纪城市中盛行把商人排除在外，直接为消费者服务的生产一样，现代的资本主义经济发展阶段，也出现了把资本主义经纪人排除在外的订货生产。

规模最大的资本主义生产的产品，如船舶，铁路设施，重型机器等，都是订货生产。最近出现的庞大的资本联合组织（所谓资本家卡特尔和托拉斯），都力求生产它们本身所需要的全部产品，把一系列辅助产品纳入基本生产（如美国石油托拉斯能自行生产石油开采、加工和运输所需要的几乎全部设备）。在这种场合，产品无须经过商人，就能从一个工业企业转入另外一个企业，而产品的生产则从始至终在一个企业内进行，这个企业往往是把产品直接出售给消费者。除资本联合组织之外，出于同样目的（也取得了成功），还建立了消费者联合组织，即所谓消费者组合。其结果，出现了排斥商业经纪人的趋势，这正是发展最快的资本主义国家的特点所在。

最后，这也是最主要的，不应该忘记：毕歇尔的图式不可能具有什么世界意义，因为它只不过对西欧经济史的概括罢了。这个图式，最大的一个特点，在于中间成分——城市经济。但是，城市经济，就其典型形式而言，仅仅存在于西欧，别的地方是没有的。不是欧洲的国家不消说了，就是整个东欧，如俄国，也根本不存在类似城市经济的现象。①

① 我觉得 П. П. 马斯洛夫探求经济发展规律的最新尝试也是不成功的。他对经济发展阶段的划分（隔绝的经济、公社经济、地区经济、民族经济和世界经济）与施穆勒大体吻合（闭关自守的经济、城市一地区经济，地域一国家经济、民族一国家经济、世界经济）。毕歇尔划分的缺点，又在马斯洛夫的划分中表现出来了。俄国什么时候存在过地区经济呢？俄国农村手工业（按照马斯洛夫的说法，即地区经济）在十九世纪是同我国资本主义一起发展起来的。换句话说，马斯洛夫提出三个发展阶段，在俄国都

三、经济制度的分类　综上所述，应当抛弃那种提出经济发展的一般图式和只限于进行各种经济制度分类的想法。作为社会整体一部分的社会集团的相互关系，是经济制度分类的依据。根据这一特征，首先，经济制度可分为两大类：1.和谐的经济制度；2.对抗的经济制度。在和谐的经济制度下，单个经济彼此间没有不可避免的利害冲突，与此相反，对抗的经济制度却具有这种冲突。

和谐的经济制度可分为如下三类：

1．还几乎没有生产资料私有制和交换的原始经济；

2．小独立生产者的商品经济；

3．尚未实现的、生产资料归广大生产者集团所有的社会主义经济。

对抗经济制度亦可分为如下三类：

1．奴隶经济，劳动者是生产资料所有者的财产；

2．农奴经济，生产资料所有者有权支配劳动者的劳动；

3．资本主义经济，劳动者在法律上是自由的，但由于不占有生产资料，在经济上被迫为生产资料所有者劳动。①

和谐的经济制度的特点，是直接生产者占有生产资料。私有制是历史发展的产物，而且在最原始的部落民中，有为数不多的经济物品是属于个别占有者的。处于氏族生活条件下的原始部落的整个生活制度，其特点是：部落各个成员的利益惊人地协调一致。没

是同时并进的。此外，马斯洛夫还有一个很大的错误，认为俄国手工业要早于家庭手工业，家庭手工业是从手工业发展而来的。这里马斯洛夫重犯了沃龙佐夫的错误，我在《俄国工厂》一文中极力想证实，家庭工业发展的进程是与此截然不同的。

① 这个分类采取了司徒卢威的术语，是以社会特征和经济特征为基础的。司徒卢威在新出的《经济和价格》一书中，从经济和社会的角度提出了饶有趣味的社会形式的分类。

有交换，或者几乎没有交换。产品在哪个地方生产，就在哪个地方消费。

恩格斯说："虽然当时的公共事务比今日更多，——家庭经济都是由若干个家庭按照共产制共同经营的，土地乃是全部落的财产，仅有小小的园圃归家庭经济暂时使用，——可是，丝毫没有今日这样臃肿复杂的管理机关。一切问题，都由当事人自己解决，在大多数情况下，历来的习俗就把一切调整好了。不会有贫穷困苦的人，因为共产制的家庭经济和氏族都知道它们对于老年人、病人和战争残废者所负的义务。大家都是平等、自由的，包括妇女在内。他们还不曾有奴隶……"①即使认为这段对原始部落经济制度的评述过分理想化，那么在任何情况下也都不能否认，原始部落会象以后的社会一样分成经济利益相互对立的各种群体。

第二种和谐经济制度是**小独立商品生产者的经济**，如行会昌盛时期的中世纪城市经济。该时期行为的任务是为自己全体成员保障足够的工资，为消费者提供适中价格的优质产品。学徒和帮工起先不构成敌视行为师傅的特殊社会阶级，因为他们本身达到

---

① 恩格斯:《家庭、私有制和国家的起源》，1889年，鲍什尼亚克译，第110页(见《马克思恩格斯选集》，中文版，第4卷，第92—93页)。有时也听到这样的意见，说在原始民族中占统治地位的，是完全的共产主义。例如，И. 库利舍尔在《资本的利润进化》(第1卷，圣彼得堡，1906年)一书强调在原始人中不仅土地和土地的果实，而且"其他物品，如住房、工具和家庭用具，都是共同的财产"(第3页)。无论如何不能同意这个意见。甚至特别倾向于认为原始部落经济制度具有共产主义因素的摩尔根—恩格斯学派，也远远不赞同这种说法。用摩尔根的话来说，"在野蛮时期和低级野蛮时期，财产的范围并不大。在第一阶段，财产是由个人消费品组成的，在第二阶段，又加上了公共房屋和菜园的占有权。个人消费的最贵重的物品，随同去世的所有者一起埋葬到坟墓里。"(摩尔根:《古代社会》，1891年，第63页。)于是，尽管财产的范围不大，但是仍然存在着个人消费品的所有制。恩格斯也指出了这一点。恩格斯就原始部落的成员说:"男女分别是自己所制造的和所使用的工具的所有者：男人是武器、渔猎用具的所有者；女人是家庭用具的所有者。"(《家庭的起源》，第185页〔见《马克思恩格斯选集》，中文版，第4卷，第155页。〕)。但是，毫无怀疑的是，在原始部落中，私有制推行的范围远比今天大得多。

一定年龄也就成为师傅。在手工业行为组织中，我们看到了在小生产和一些生产者占有生产资料基础上的和谐经济。在这种经济体制下，交换是在整个经济制度的基础上进行的，但产品不用流通，而直接由生产者转到消费者手中。

最后是目前尚不存在的社会主义经济，这将是一种和谐的经济制度，在这种制度下，由于在生产资料公有的基础上承认社会全体成员在经济上平等，可以平等参加社会劳动并享有劳动成果的平等权利，所以各个社会集团的利益能够达到协调一致。那时将不再存在交换，因为产品将不再归个别生产者，而归整个社会集团所有，整个社会集团将按照某些原则把产品分配给它的全体成员。

至于另一种类型的经济制度——对抗的经济制度，则具有截然相反的特点。所有这些经济制度都建立在不平等上，建立在一些社会集团依附于另一些社会集团的基础上。其中每一个社会集团都以社会强制的存在为前提条件，即一个社会集团能够把另一个社会集团变为简单的经济工具。但是，因为这后一个执行生产手段职能的社会集团，本身也是目的，那么，在此基础上，就不可避免地产生两个集团的利害冲突。

奴隶制经济的特点，是劳动者和生产工具都是经济组织首领的财产。①只有劳动生产率发展到一定的阶段，才会产生奴隶制。这是因为当劳动还不能生产出更多的超过维持劳动者生存所必需

① 尼布尔的《奴隶制是一种经济制度》是一部研究奴隶制问题的出色著作。尼布尔持如下观点：只要有自由的、闲置的土地，在农业民族中就会自然而然地产生奴隶制度，因为在闲置的土地上部落统治者只有把劳动者变为奴隶才能强迫他们为自己劳动，他说："哪里适于耕作的土地被占有了，哪里就没有奴隶制存在的余地。"（参见《奴隶制是一种经济制度》，俄译本，1907年，第2版，第277页。）

的剩余产品的时候，把人当做奴隶使用是毫无益处的。但是，一旦劳动能够提供剩余产品的时候，就产生了一个人想使用另一个人的劳动力的动机，并用直接强制的办法把劳动力用到生产上去。在狩猎民族中，奴隶制是不多见的。在渔猎民族中，较为常见，而在游牧民族中则是常见的现象了。广为推行奴隶制的要数农耕民族了。起先，战争几乎可以说是奴隶的唯一来源。最早的奴隶几乎都是其他部落的人。

奴隶制既能在自然经济(毕歇尔的术语则是闭关自守经济)条件下，也能在交换经济条件下存在，但最终还是在自然经济条件下，得到了更大的发展。

在奴隶制的第一阶段，奴隶的地位同年幼的家庭成员差不多，就是在今天的非洲，奴隶跟主人的女儿结婚也是常有的事。但是，随着时间的推移，奴隶的性质发生了变化，于是奴隶制进入了第二个阶段。随着统治阶级文化水平的提高，奴隶主和奴隶之间的差别也愈来愈大，奴隶终于失掉了一切人权，变成了家畜。尤其是奴隶的劳动一旦成为奴隶主发财致富的源泉时，奴隶的处境就更糟了。在自然经济条件下，奴隶主的需求很容易满足，因而没有强烈的欲望非得用劳动手段来过分压迫奴隶不可。但是，在奴隶劳动的基础上一旦出现用于销售的生产，奴隶主追逐财富的欲望则永远也满足不了，对奴隶劳动的剥削也达到了无以复加的地步。在这种情况下，奴隶则当做牛马驯养和繁衍起来，对待他们比对待牛马还要坏，因为牛马没有人那样大的适应能力。

在古代，处境尤为悲惨的是那些在矿山和其他工业行业从事劳动的奴隶。这种对奴隶劳动进行的残酷剥削的情况，在美洲种植园中也能见到。那里

尽管有高度的资本主义文化，但是奴隶制却在从事种植业的各个经济部门中死死地保存下来了。一方面，这是因为，在热带气候条件下这种经营方式较为原始，另一方面，可以对奴隶劳动进行在自由雇佣工人条件下无法想象的惨重剥削。正因为如此，尽管奴隶劳动生产率普遍低下（仅在特殊的条件下，如在罗马贵族经济中，奴隶劳动的技术才达到了较高的水平），但美洲的奴隶制却一直延续到现代才消失，而且不是逐渐衰亡的，只是在南北美流血战争之后，用法令废除的。

第二种对抗性经济，是农奴制经济。这时，劳动者虽然已不纯属农奴主的私有财产，但是农奴主在法律上或多或少有权支配劳动者的劳动（如农民每周要为地主劳动 3 天）。农奴制在中世纪初期的西欧特别发达。农奴制是由于统治阶级掠夺土地而产生的。起先是国王和王公把空闲的土地攫为己有。随后是教堂和贵族私占土地。最后连农民村社的耕地也都为统治阶级侵占了。连绵不断的战争使农民精疲力竭，以致无力维持自己的所有制来反对封建主。因此，农奴制经济，也象奴隶制一样，可以存在于各个不同的交换发展阶段，但是，对它更为有利的是不甚发达的交换。

在中世纪，西欧有两种完全不同的经济制度同时并存。在城市里，和谐的行会经济居于统治地位，而在农村里，对抗的农奴经济居于统治地位，变为农奴的农民人数庞大，往往高达人口总数的百分之四以上。其后，西欧农奴制开始逐步走向衰亡。为地主服强制劳役变成向地主交付一定的货币租税。农民逐步获得了人身自由，其中一部分人变为小土地所有者，一部人沦为雇佣劳动者。但是，这个过程进行得异常缓慢，延续了几世纪之久。法国农奴制的残余是在大革命时期才消灭了的；西欧大多数国家农奴制也在 1848 年革命时期消灭了的。

现代的对抗性经济——资本主义经济，其特点是工人在法律上是自由的，并与其他阶级一样处于平等的地位，但是由于生产资料归地主和资本家所有，工人不占有生产资料；所以也和以往奴隶和农奴时代一样，他们在经济上必须为生产资料占有者劳动。经济压迫取代了以往的政治和法律的暴力。资本主义经济制度的特点，是交换高度发展，而且产品不再象城市经济时期那样简单地从生产者转到消费者手里，而是经商业经纪人之手进行流转。

上面谈的就是依次交替的基本经济制度。但是，这些制度并不形成经济发展所必须的阶段。在许多场合，可以看到如下的经济制度交替的顺序：

1. 和谐的原始经济；2. 对抗的奴隶制经济；3. 农村中对抗性农奴制经济与城市中和谐的小生产经济同时并存；4. 对抗的资本主义经济。

但是，这种顺序绝不能看做是各个民族经济发展的共同规律。和谐的城市经济阶段，如上所述，只是西欧才有的，绝不适用于东欧。奴隶制经济阶段，也远非所有的民族都经历同一的发展顺序，都能达到同样的发展程度。例如在俄国，这个阶段或者与农奴经济阶段结合在一起，或者在农奴经济阶段之后出现。而且，就在这个俄国和北美，奴隶制经济还和资本主义经济并行发展。上述系列中几乎每一个成分都可以消失，而且整个系列也可以无限地缩减。例如，我们看到，欧洲殖民地的一些原始部落就超越了所有中间阶段，直接由原始经济过渡到资本主义经济。

四、俄国的经济发展 我们在说明俄国的经济发展之前，不得不指出俄国的经济发展条件同西欧有着深刻的差别。其中最重

要的和最基本的差别，就是在俄国历史上不存在城市经济阶段。

在旧时的俄国，不曾有过中世纪西欧出现过的那样的城市。首先，俄国城市非常少，淹没在农村的汪洋大海之中。就是那些曾经有过的城市，其性质也不同于西欧的城市。西欧的城市，是小工业的中心，而这些小工业不是为中间商人、而是直接为消费者生产。而俄国的城市，基本上是行政和商业的中心，工业主要分布在农村。俄国有许多地方，家庭手工业一向十分发达，这主要是因为那里土质不适于发展农业，农民不得不从事副业生产。但是，西欧的城市手工业者和俄国的农村家庭手工业者有着根本的不同；前者为当地居民和当地市场生产，而后者则只能为外地市场生产（因为当地没有市场），从而不得不依靠中间商人。由于缺少城市，就必然需要商业资本，于是商业资本控制了小生产者。俄国家庭手工业者之所以需要商人，是因为手工制品的消费者分散在俄国辽阔的土地上，家庭手工业者不可能直接同他们进行交易。①

没有城市手工业，其结果势必给资本家和商人的莫斯科罗斯的经济和社会制度带来特别大的影响。

莫斯科的政治优势，也是由于莫斯科成为大区的商业中心而建立起来的，这个大区的工业主要操纵在集中于莫斯科的商业资本手里，商人阶级，继农业贵族之后，是古代罗斯势力最大的一个

① 精通十九世纪初俄国经济制度的优秀人物施托希对当时俄国工业的突出特点作了如下的表述："俄国手工业者劳动时漫不经心的态度，在某种程度上是与极端离奇的、任何其他国家都没有的体制有关。但是，除大城市外，俄国手工业者从不收订货，只为出售而生产，如制做鞋、便鞋、靴子、长袍以及衣服、皮衣、被褥、桌椅等应用物品。手工业者把所有这些物品提供给商人而收取一定的费用，商人再在自己的店铺里把它们卖掉。"（见海因里希·施托希：《俄国历史统计学的描述》，1779年，第3卷，第178—179页。）

阶级。

当时，莫斯科国家根本没有那种在西欧历史上曾经起过重要作用的社会阶级——自由城市手工业者阶级。现代的研究家，如前不久逝世的 H. П. 巴甫洛夫-西尔万斯基，发现古代罗斯有封建制度的因素。① 但是，象西欧形成的那种行会和城市手工业，不论在古代罗斯还是近代罗斯，都从来没有过。俄国不存在西方文明和文化赖以产生的那种严密的、完善的小工业者组织。西欧城市公社不仅从封建主政权手里争得了自由，而且最终使君主专制制度垮了台。正如中世纪人们所说，“Die stadtische Luft macht frei”（“城市空气给人以自由”），这个谚语包蕴着深邃的思想。我们这里没有呼吸到工业城市的这种空气，因而也就没有自由的立足之地。

因此，实际上，俄国的历史发展条件不同于西欧的另一个根本区别，亦即直接来自俄国历史发展条件的一个区别，就是俄国的强制劳动制异常强大，牢不可破。还没有哪个地方的奴隶制，在人民生活中根子扎得象俄国这样深。显而易见，我们的奴隶制并不是随着历史的进程而归于消亡，反而同我们的经济和社会制度越来越紧密地结合起来了。这就是我们农奴制历史的一大特点。在十四和十五世纪，农奴制还没有形成为一定的社会制度。只是到了十六和十七世纪农民的农奴化过程才完成了。② 但是，农奴总还是

① 参见他的《古代罗斯的封建主义》（1908 年）和《封地罗斯的封建主义》（1910 年）。

② M. A. 季亚科诺夫说：“在法律方面，农民的人格逐渐贬低，无法遏止地几乎或完全与奴隶合为一体。农民和奴隶混同的现象，最初在实践中，在经济领域内表现出来，随后又逐渐在法令中反映出来了。十七世纪后半期，当两个曾经是迥然不同的集团——自由农民和奴隶几乎全在法律上合为一体的时候，上述这种日常生活和法令两

地主的农奴，不是奴隶，总归没有完全丧失人权。俄罗斯国家不断扩展它的政治势力，变成了强大的帝国，可是，农民的地位却每况愈下。

在叶卡捷琳娜二世时期，农奴不折不扣地变成地主的财产，就象物品一样由地主支配。正当十六、十七和十八世纪西欧农奴制在缓慢地趋于消亡的时候，俄国的农奴制反而在逐渐演进，最终变成了纯粹的奴隶制，因为俄国农奴在农奴制发展的最后阶段只在名义上不是奴隶罢了。

但是，饶有趣味的是，尽管地主的权力很大，但是俄国农奴的处境在十八世纪末期还是勉强过得去的。那时，来俄国旅游的外国人说，俄国农民的生活一般说来比波兰、立陶宛或波罗的海东部沿海一带农民要好得多。甚至可以认为，那时俄国农奴的经济地位比普鲁士或奥地利农民还要好一些，尽管西欧的农奴绝不象俄国那样处于无权的地位。那么究竟怎样来解释这个似乎颇为奇怪的事实呢？

一位德国旅行家贝恩哈迪对此曾做过如下巧妙的解释。十八世纪的俄国地主，他们生产不是为了出售，因此没有兴趣去极端残酷剥削农奴的劳动。贝恩哈迪说，"假如西印度的种植园主生产的不是糖，而是粮食或亚麻，假如这些产品象俄国那样难以销售出去，从中得到的收入又不多的话，那么，我并不认为只是由于殖民者残酷无情，奴隶才遭到折磨和虐待的。"①恰恰应当从是否出售产品这个条件来寻求俄国农奴处境在十八世纪勉强过得去，而在十九世纪却日趋恶化的原因。

十九世纪前半期，当俄国地主刚刚开始为出售而生产，俄国粮食贸易迅速发展，粮食出口大为增加的时候，农奴的处境就恶化起来了。领地地主开始使用农奴的劳动来加紧扩大自己的耕地。俄国地主经济出现的这些新情

方面的实际发展趋向就结束了。(《古代罗斯的国家和社会制度论文集》，1907年，第371页。)

① 贝恩哈迪：《对俄国面貌的描述》，第2卷，第154页。

况，也从十九世纪下半期俄国许多农业省份把农奴代役租制改为徭役租制这一点上表现出来了。在实行农奴代役租制期间，农民跟地主保持的农奴关系，表现在交纳一定的(主要是货币)租税上；而在徭役租制盛行时期，这种关系则表现在农民为地主服劳役上。因此，徭役制，比起代役制来，是一种更加沉重的人身依附形式。就是说，推行徭役制以取代代役制，只能说明：农奴制没有消亡，反而采取了更加苛刻的形式。

当农民完全丧失了自己的家业、不得不依靠“月粮”(农民终年在地主土地上劳动所得的计月实物报酬)为生的时候，强制劳动制达到了极度的发展。“月粮”是十八世纪仅有的现象。及至十九世纪，在小俄罗斯，剥夺农民土地，使他们依靠月粮为生的现象，已经广泛地发展起来了。①

在短工和家庭手工业发达的省份里，农奴制发展的情况则完全不同。在那里，我们看到十九世纪前半期，代役制逐渐排斥了徭役制，因为地主对农民实行代役制比在自己的庄园里剥削农民劳动力得到的好处要大得多。

这样一来，十九世纪前半期，在俄罗斯中心的工业省份内，农奴制采取了更加缓和的形式。与此相反，在农业省份内，农奴制不仅没有走向衰亡，反而跟领地地主的企业经济联系得更紧了。十九世纪中叶，领地地主的企业经济，只是由于剥削农奴的无偿劳动，才得到了较大规模的发展。

农奴制在俄国经济中根深蒂固，以致如此顽固地保持下来，也是毫不奇怪的。我们怎么也看不出，这种社会制度象西欧那样有逐步走向消亡的迹象。这里不免出现一个问题：我们的农奴制为什么最终还是消亡了呢？

首先是因为农民不甘心忍受奴役，并坚持不懈地要求自由。农民暴动在尼古拉一世的统治时期，从未停止过，而且尤为突出的是暴动越来越频繁。除大规模暴动之外，农民为了反抗农奴制，还多次杀死领地地主，烧毁庄园以至大批外逃，等等。②

这里，政府和地主都不会忘记十七和十八世纪发生的彻底动摇了俄罗斯国家的两次大规模的农民起义。谢梅夫斯基说：“普加乔夫的幽灵永远徘徊在我们贵族的眼前，犹如严厉的死的警告在提醒我们：为了维护地主的利益

---

① 伊格纳托维奇：《解放前夕的农奴》，1902年，第100页。

② 同上，第171页。

也必须废除农奴制。"①对于农民起义的危险性,叶卡捷琳娜也好,亚历山大一世也好,尼古拉一世也好,都不止一次地指出过。亚历山大二世在对莫斯科贵族所作的一次著名讲话中,再次重申:"农奴解放最好是从上而下,而不是从下而上进行。"这个见解对于消灭农奴制来说,始终是主要的、无法反驳的论据。

其次,远不是所有的领地地主对维护农奴制都是同样关心的。在这方面,有着切身利害关系的,只是那些实行劳役制的人。这些人主要是中小地主。诺沃罗斯和西南边区的一部分地区早在农奴解放之前,就在地主经济中广为推行自由雇佣劳动制。这些地区的地主甚至从农奴解放中得到好处,因为解放必然会降低工钱和增加劳动人手的来源。富裕的地主则对农民大多数实行代役制,这是显而易见的,因为大规模实行徭役制经济是不容易的。富有的贵族组成了宫廷,并在国家中占居显赫的高位和要职。在沙皇身边的庞大的贵族集团很少关心农奴制依附关系,并且非常清楚地了解农奴制只有依靠政权力量才能够维持下去,所以,容易接受在对自己有利的条件下废除农奴制的思想。

商人和产业家,是十九世纪中叶在俄国已有颇大发展的资本家阶级,他们坚决反对农奴制。工厂主痛感自由雇佣工人不足,因为农奴制把他们束缚在农村。同时,依靠强制劳动进行工厂生产,在当时是毫无好处的(这在下文论述俄国工厂工业时还要谈到)。如果说大企业家的农业能够实行强制劳动的话(尽管它的生产率很低),那么,工厂则要求效率更高的劳动,如自由工人的劳动。况且,当时工厂主和商人本身也往往出身于农奴,甚至有些人虽然使数以千计的工人就业,但是,他们自己却仍然是那些不甘心解放他们的地主手下的农奴。既然占有农奴是贵族阶层的特权,那么,产业和商业资产阶级的发展,就理所当然地破坏了实行强制劳动的社会制度。

在这方面,俄国的农奴解放和北美的黑人解放有某种共同之处。无论在俄国或北美,奴隶制都曾经是构成企业主农业基础的经久不衰的经济措施。无论在俄国或北美,都不曾看到这种制度在农业经济中有什么逐渐走向衰亡的迹象。因此,在俄国和北美,奴隶制只是在推行强制劳动制的阶级作了一

---

① 谢梅夫斯基:《十八世纪和十九世纪前半期俄国的农民问题》,1888年,第2卷,第571页。

番顽抗之后才通过法令明文废除的。

总之，实行徭役制的中、小地主是站在维护农奴制这一方面的。资产阶级是反对农奴制的。大贵族阶层则倾向于在对自己有利的条件下废除农奴制。最后，官僚集团，其上层虽然主要是由农业贵族组成的，但是由于职务关系不从事徭役制经营，因此对农奴制采取大经济所持的立场。这里应当着重补充说明的是，在官僚界中，地主的阶级利益也包括与农奴制敌人相接近的重大的职业利益。这些职业利益，首先在于我国政府人士意识到农奴制会破坏国家安宁的危害性。从国家的观点出发，应当极力争取废除经常有引起人民起义危险的农奴制，这一点，当时的俄国政府人士已经清楚地认识到了。

其次，农奴制阻碍了俄国经济尤其是俄国工业的发展，彼得时期的政府极力发展工业，深知没有生产力的增长，就不可能增加国家的政治力量，而增强政治力量是我国政策的主要目的。因此，我国官僚阶层不能不感到农奴制必须废除，认为如果维护它，就要根本违背政府始终关心发展工业的愿望。后一种见解，是有助于农奴解放的最有说服力的论据之一，也就是说，国家富强的利益，在政府眼里不能不占有举足轻重的地位。①

可见，在十九世纪前半期的俄国，存在过拥护和反对农奴制的代表两种强大利益的观点，这也就是半个多世纪以来废除农奴制这个迫切问题始终没有得到解决的原因所在。但是，我们的社会越向前发展，反对奴隶制的力量就越增长。从上一世纪二十年代起，旨在反对农奴制的超阶级的思想运动，作用增强，次数也增多了。从十二月党人时代开始，俄国社会的优秀分子全都力争把俄国农奴从屈辱的奴隶制桎梏下解放出来。这场由于对社会的极端不公正和人类个性的极端压抑的厌恶而激起来的超阶级的运动，随着俄国社会文化水平的提高而不断地增强了。

所有这些都使农奴制的基础趋于瓦解。但是，农奴制以强大的阶级利益为支柱，持续了很久，最终由于受到了俄国在克里米亚战争期间失败的影响而垮台了。这场战争表明，必须改革使国家政治上走向衰弱的社会制度。可见，不但人民起义给国家造成威胁，而且以农奴制为基石的旧制度对国家来说也是危险的，因为它在不断地瓦解国家政治力量的基础。这一点统治阶级

① 尼古拉一世对斯摩棱斯克的贵族代表们说："农奴制是使我们没有商业和工业的原因。"（参看前引伊格纳托维奇著作，第196页）

是最清楚不过的了，并且是迫使强制劳动制崩溃的最后一击。

随着农奴制的瓦解，我国经济制度与西方经济制度的重大区别也消失了。于是，在俄国，一种新的在西方业已盛行的经济体系——资本主义也得到了自由的发展。

不久前，关于俄国经济发展的条件和方向的争论成为公众注意的中心。在上一世纪九十年代，俄国知识界就特别关心这种争论了，尽管争论似乎带有理论的性质，但却涉及到极其重要的实际政策问题。所谓的民粹派证实说：俄国的经济发展，如同俄国的经济制度一样，跟我们过去和现在西欧所看到的制度有着深刻的区别。与此相反，马克思主义者倾向于贬低过去俄国经济发展特殊性的意义，并且绝不希望将来俄国离开资本主义各国经济发展的共同方向。

从本文所阐明的观点来看，必须承认过去俄国的经济发展带有深刻的特殊性，但是这些特殊性并不是民粹派所说的特殊性，而且最重要的是，这些特殊性，如俄国没有西欧那样的城市制度和俄国强制劳动制具有很强的生命力等等，都已成为过去的历史了。现代俄国从根本上不可能与西欧资本主义国家相对立，因为俄国在当代也属于资本主义经济的国家，当然不应当由此得出结论，说现代的俄国与其它欧洲国家在经济方面已经不存在重大的差别了。每个国家的经济和社会制度都具有独特的、不相重复的特点，至于谈到俄国，它的经济历史和社会历史的深刻区别，当然不会不留下痕迹，不会不对其后的发展产生相应的影响。

有些现代俄国历史学者，如巴甫洛夫-西尔万斯基，都倾向于完全否认俄国和西欧的历史发展存在着根本差别。这是因为上述历史学者不懂得城市经济在西欧历史上的巨大意义，仍抱着老观点不放，认为在俄国处于萌芽状态的封建主义就是西欧中世纪特有的社会制度。但是，整个社会制度和现代西欧的文化，恰恰是从城市工业（而不是从封建主义）发展起来的。而这种城市工业，如上所述，恰恰是俄国所没有的。

马克思主义者和民粹派关于俄国的历史发展方向的争论，是西欧派和斯拉夫派在这个问题上的早期争论的继续。在这些争论中，西欧派的立场遇到

了困难，因为他们争取实现西欧的政治和社会理想，并论证这些理想在俄国是可以实现的。同时，他们也无法否认俄国过去的历史情况根本不同于西欧历史向我们展示的情况。既然俄国过去的历史与西欧比较，存在着如此深刻的差别，那我们怎样才能使俄国在不久的将来也出现西欧盛行的那种生活方式呢？对于这个问题，西欧派没有能作出令人满意的答案。例如，米柳科夫在谈到这个问题时，完全承认俄国和西欧的历史发展条件有着深刻的差别，因而不得不在他的«俄罗斯文化史论文集»中乞灵于"内部发展规律"，说这个规律必然使俄国及其他国家走向西欧盛行的社会生活方式。至于究竟什么是能消除历史条件一切差别的"内部发展规律"，尊敬的作者并没有说清楚。他只是毫无事实根据地硬说这个内部发展规律是"任何一个社会都有的，而且对任何一个社会都是相同的"①。凭借这个神秘莫测的、谁都没有提出过的普遍发展规律，П. Н. 米柳科夫就能做到自圆其说，把西欧社会生活方式必将在俄国获得胜利的信念同俄国和西欧历史存在深刻差别的历史分析调和起来。

我认为，只有不相信任何的社会"内部发展规律"，才能圆满地解决俄国这场由来已久的争论。如上所述，我试图论证一个许多人觉得奇怪的论题：不存在任何的社会"发展规律"，而且探索这种规律本身，就是由于不懂得人类社会与有机体之间存在着深刻的差别所致。假如大家都同意这一论点，那么，上述争论就会迎刃而解了。的确，过去俄国的社会制度与西欧的社会制度是有根本区别的。但是，这并没有妨碍俄国走向资本主义经济体系，而且当前俄国占统治地位的，就是西方那种资本主义经济。因此，毫不奇怪，俄国正在争取实现西欧的政治生活方式。

至于我国农奴制瓦解的原因，近年来已成为饶有趣味的论战的课题。П. Б. 司徒卢威在«十九世纪俄罗斯农奴制经济发展的基本因素»（载«神的世界»杂志，1899年，第10—12页）一文中阐述了如下的思想：在农奴制经济还没有废除的时期，我国地主的企业经济，绝不是象我们过去想象的那样处于衰落状态，而且从纯经济观点来看，地主经济也不是非得有自由雇佣劳动不可。П. Б. 司徒卢威的观点在报刊上受到了许多抨击。例如，Н. А. 罗日科夫在他新近出的一部著作中写道，代役制经济对地主是不利的；就在农奴解放之前，自由雇佣劳动制在地主经济中也已广泛推行了①。同样，П. И. 利亚

① 罗日科夫：«十九世纪上半期俄国的经济发展»（«十九世纪俄国的历史»，1907

先科也得出结论说，废除农奴制是出于地主经济利益的需要。①但是，这些说法都没有事实根据，因而П.司徒卢威的观点仍然是无可辩驳的。总之，我的上述«简评»文章，是从理论上阐明我国农奴制经济发展条件的富有成效的尝试之一。

参考书目

有关国民经济发展的一般文献：

舍恩贝尔格：«政治经济学手册»，第4版，1896年，载«国民经济学»，舍恩贝尔格的"国民经济"一文。

恩格斯：«家庭起源、私有财产和国家»(有几种俄译本)。

利珀特：«文化史»，译自德文，第7版，1908年。

布鲁诺·希尔德布兰德：«自然经济，货币经济和信用经济»(载«国民经济年鉴»，B. II)。

李斯特：«政治经济学国民体系»，特鲁布尼科夫编译，1891年。

毕歇尔：«国民经济的产生»，И. 库利舍尔编译，1907年。

桑巴特：«劳动组织和劳动人民»，基里洛夫译，1901年。

И. M. 库利舍尔：«西欧经济生活史演讲»，1910年。

П. 马斯洛夫：«国民经济发展史»，1910年。

П. 司徒卢威：«经济与价格»，1913年；«罗雪尔、施穆勒、菲利波维奇-热列兹诺夫的普通教程»；在«社会经济发展规律问题»一书的第5卷«经济学的新思想»中讨论了存在社会发展规律的一般问题。

古代世界的经济：

摩尔根：«古代社会»，译自英文，1900年。

格罗森：«家庭和经济的形式»，译自德文，1898年。

H. 西贝尔：«原始经济文化概论»，第2版，1899年。

M. 科瓦列夫斯基：«家庭和所有制的起源和发展概论»，1895年。

年，第1版，第150页及以下各页)。

① 利亚先科：«俄国土地进化概要»，1908年，第212页。

Н. И. 尼布尔:《奴隶制是经济制度》,译自英文,第2版,1907年。

Э. 迈尔:《古代世界的经济发展》,译自德文,1898年;《古代奴隶制》,译自德文,1899年。

俄国的经济发展:

В. 谢梅夫斯基:《叶卡捷琳娜二世女皇时期的农民》,2卷,第2版,1903年。

П. 米柳科夫:《俄国文化史概论》,第1卷,第5版,1906年;《十八世纪头二十五年俄国的国营经济》,第2版,1905年。

Н. 罗日科夫:《十六世纪莫斯科罗斯的农业》,1899年;《用社会学观点对俄国历史的评论》,1903年;《俄国历史上的城市和农村》,第2版,1904年;《十九世纪上半期俄国经济的发展》(《十九世纪俄国历史》,格拉纳特出版,第1版,1907年)。

Н. И. 巴甫洛夫-西尔万斯基:《古罗斯的封建主义》,1908年;《罗斯封地的封建主义》,1910年。

Н. 沃尔孔斯基:《农奴制下的地主经济的条件》,第1卷,第3版,1907年。

И. И. 伊格纳托维奇:《解放前夕的地主农民》,1902年。

П. И. 利亚先科:《俄国土地进化概要》,1908年;《俄国土地进化概要》,第2版,1913年。

П. 司徒卢威:《农奴经济》,1914年。

第 二 篇

生 产

第一章 抽象形式的经济劳动过程

经济劳动的一般概念。现代社会的劳动和历史萌芽时期的劳动。劳动工具的发展。发明。机器发展史。政治经济学的分类。消费。生产三要素理论。生产劳动和非生产劳动的划分。

经济活动的目的，就是创造为满足我们需要所必需的物质环境。在现代社会，经济活动可分为两个阶段。在第一阶段，是不断克服外部自然界的阻力，使自然适应我们的目的，不妨说，这个过程就是生产。在第二阶段，在人类改造自然以适应自己需要之后，各个生产产品占有者之间便发生了交换。

在生产过程中，人是唯一的积极活动者。当然，人不能赤手空拳，也不能什么都没有就进行生产的。经济活动本身是以两极即人和外部自然界为前提的。其中，生产就是在人和自然界之间发生的直接过程。人们活动所指向的那些东西，称为劳动对象；劳动对象如果经过初步加工，则称为原材料。置于人和劳动对象之间，用以影响劳动对象的物件，叫做劳动工具。劳动对象和劳动工具，

包括辅助材料即那些不能直接构成劳动工具，但却是劳动过程所必需的物件，如燃料、润滑油、照明材料，等等，统称生产资料。为达到经济目的的人类活动，才是经济劳动。

究竟什么是经济劳动呢？人们往往认为，经济劳动，就其实质而言，是一件不愉快的事。然而，我们不能同意这样的看法。诚然，经济有自己的特点，就其本质而言，它是手段，不是目的。但是，手段并不意味着一定就是不愉快的和令人厌恶的事，因为经济劳动，也同其他任何劳动一样，在这种情况下，其目的只能是外在的，而不是为劳动而劳动。否则，这种活动就不再是劳动，而是一种游戏了。

诚然，有些经济劳动，无论在什么情况下，都不能说是愉快的。例如，地下采掘、屠宰、清除垃圾等等，这些劳动都不可能使一般人产生乐趣；然而，这类经济劳动毕竟还是为数不多的。在大多数情况下，经济劳动是不是愉快的，这要取决于劳动的条件如何，而且首先要取决于劳动时间的长短。

应该承认，任何工作，对劳动者说来，通常开头都多少有点不愉快，因为他还来不及适应这种活动，他的器官不能很好地听从其意志使唤，工作起来无精打采，所以不会产生乐趣。后来，劳动者习惯于工作，工作开始使他产生了某种乐趣，他的工作器官也得到了正常的锻炼。过了一段时间，工作又逐渐变得不愉快了，而且这种不愉快会迅速增长，直到最后，甚至连最愉快的劳动也变成了苦活。

经济原则——力争最大限度的乐趣和最低限度的苦恼——决定正常的工作时间。只要这种劳动还是愉快的，工人便没有理由中止劳动。当劳动变

得不愉快时，对工人来说，只要劳动产品给他的满足，还超过工作过程本身所造成的不愉快感，劳动就可以继续下去。但是，劳动越继续下去，这种不愉快感就越大；而劳动产品越多，产品的边际效用则越小，最后一个产品单位能满足欲望的程度也就越低。显然，劳动过程的不愉快感超过劳动创造的产品单位的满足感的时刻就要到来。这时，劳动就应当中止，否则，继续劳动的时间越长，就越要得（从劳动产品中得到的愉快感）不偿失（劳动过程造成的不愉快感）了。

假如劳动产品归工人所有，而工作结束的时间又根据工人的意志来确定，那么，劳动日的长度就应该是这样的；但是，在资本主义生产条件下，工人当然根本不是支配自己时间的主人，所以，劳动日可能会加深痛苦，而且实际上正在加深，远远超出了工人所应承受的程度。

从另一方面说，经济劳动在一定的条件下也可能不会加深不愉快感。比方说，如果我们假定劳动生产率很高，从而对劳动产品的需求很容易达到饱和，那么，人们就有理由在劳动本身还能使其感到愉快的时刻就可中止经济劳动。尽管继续劳动下去仍能使人们感到愉快，但是，如把时间用于其他方面会得到更大的愉快，那就要暂时中止尚感愉快的经济活动而转向别的更加愉快的经济活动。然而，要做到这一点，就得有很高水平的劳动生产率，或者最低水平的需求。但不论哪一种情况，都与现代的经济条件不相适应，所以，我们当前正常的劳动时间，只能按上述观点确定。

但是，也有这样的时期，经济劳动并不是必然会加深人们的不愉快感。原始人，就其本性来说，没有能力从事任何长时间的不愉快的活动。因此，在历史萌芽时期，我们看到经济活动与带有游戏性质的活动并没有严格的区别。因此，还可以看到毕歇尔所说的那种情况：在原始人生活中，没有任何生产意义的活动，如舞蹈、自我装饰等，起着极其特殊的作用。

但是，野蛮人为了满足自己的需要，在许多情况下也不得不从事不感兴趣的活动。在使用原始的劳动工具的条件下，野蛮人的生产过程进行得非常缓慢，以致一些旅行者把它比做自然界的自然过程，如同植物的生长等等一

样。要制造一件简单的工具，野蛮人就得花费几个星期和几个月的劳动。在原始的技术条件下，野蛮人加工食物、做衣服和制作食具需要付出极大的努力。野蛮人克服繁重劳动的方法，就是使劳动富于节奏，逐渐变成机械的、或多或少无意识的行为。于是，劳动的节奏便逐渐发展为歌曲和音乐。正如毕歇尔所指出的那样，野蛮人通常是一边劳动，一边唱歌，身体还常常做出各种和谐的动作，因此，有的时候，野蛮人的劳动(如耕地)，看起来好像是在舞蹈。所有这些都是使劳动带有真正愉快的性质，变成近似一种游戏的手段。

其后，人类历史的特点，是经济领域同游戏分离得越来越远了。一方面，整个艺术领域从经济中全然分离出来了，可是，据毕歇尔研究，它起初是与经济密切联系在一起的：例如，音乐和诗歌就是从用以缓和劳动气氛的劳动歌曲中产生出来的。①另一方面，经济劳动也独自成了失去任何美感要素的活动。在现代的工厂里，有成百台机器在嘈杂，轰鸣，当然就谈不上劳动歌曲和一般美学了。

但是，这并不是说，将来也是这样的。只要生产企业仍归不直接参加生产劳动的资本家支配的时候，使经济劳动带有美感的成分，这当然得说是毫无目的的。一旦生产过程归工人支配，情况就完全不同了，这时，劳动环境和劳动条件就是工人的生活条件，工人不能不尽力把这种环境变成更愉快、更有兴趣的环境。因此，在未来社会中，重新提到首要地位的，仍然是人类所面临的和在人类幼年时期就有的任务，也就是如何使经济劳动增添美感要素，从而变成真正愉快的劳动。为此，方法应该是：1.缩短劳动时间——如果劳动时间过长，它就不可能是愉快的；2.劳动多样化——即便是最愉快的劳动，最终也会使人厌烦，而劳动多样化，是使劳动成为总是愉快的最好手段；3.劳动要适合于每一个劳动成员的爱好和才能，因为按个人的趣味和内心欲望而选择的劳动，通常都能使人产生真正的愉快感；4.创造一个相应的有美感的劳动环境，其直接目的在于缓和经济劳动的气氛并使之高尚起来。现在，人

① 毕歇尔：《劳动与节奏》，第3版，第342页及以下各页。

类天才的发明能力完全没有用在这方面，其原因很简单，就是这种发明找不到销路，资本家不需要它们，而恰恰是资本家控制着现今的经济世界；但是，一旦工人把自己命运掌握在自己手中，他们会比野蛮人更好地解决这个任务，使经济劳动不再象现在这样是一种沉重负担，而是一种自由的、欢乐的体力和脑力活动①。

改进劳动工具，是提高劳动生产率最有力的手段之一。

劳动工具的发展史，不论从经济学还是从一般社会学的观点来看，都有着重大的意义。即便不同意马克思的历史哲学(所谓唯物史观)，也仍然不能否认改用新的劳动工具是极其重要的历史要素。② 但是，我们迄今还没有一部得到科学论述的劳动工具发展史。

社会发展的初期阶段，新劳动工具的发明或多或少带有偶然性。野蛮人过于只顾眼前，无力去想未来所需要的发明。在他们看来，经济是跟游戏密切联系在一起的，经济的兴趣，由于其他因素而变得复杂起来，它的作用很差而且不稳定。因此，毫不奇怪，生产技术的完善，劳动生产率的提高，在历史初期都是在各种各样

① 如何使经济劳动带有愉快性质的问题，是傅立叶思想体系的中心问题之一。毫无疑义，傅立叶在这方面谈了许多极为正确的观点，虽然他的基本论题(在"和谐"的社会制度下任何劳动都是愉快的，任何外来劳动动机的必要性都将消失)在这方面走得太远了。对这一论题的分析批判，请参看拙著《现代社会主义》，1906年，第187—190页。

② 马克思说："劳动资料的使用和创造，虽然就其萌芽状态来说已为某几种动物所固有，但是这毕竟是人类劳动过程独有的特征，所以富兰克林给人下的定义是创造工具的动物。动物遗骸的结构对于认识已经绝迹的动物的机体有重要的意义，劳动资料的遗骸对于判断已经消亡的社会经济形态也有同样重要的意义。各种经济时代的区别，不在于生产什么，而在于怎样生产，用什么劳动资料生产。劳动资料不仅是人类劳动力发展的测量器，而且是劳动借以进行的社会关系的指示器。"(参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第23卷，第204页。)

非经济因素的影响下达到的。真正的纯经济任务，对智能幼稚的野蛮人来说，是不存在的，他们只不过是在无意中采用新的生产方法罢了。因此，一般说来，采用新的生产方法，是野蛮人非经济活动的偶然结果。

衣服产生于装饰，它往往也是用来区别首领和一般统治阶级成员的标志。①火的使用在人类经济生活中具有很大的意义，可是这也并非来自经济动因的影响，而显然是出于宗教祭祀的需要。②畜牧业，被划为经济史上的一个时期，如上所述，是由于驯养动物用于娱乐（也是由于宗教祭祀观念）而发展起来的。

技术发明，在历史发展的初期阶段或多或少带有偶然的性质，并不依赖于人类的经济活动。但是，情况逐渐地起了变化，这些发明越来越成为纯经济动因的结果。就这个意义来说，十八世纪末期——伟大的工业革命时期表现得尤为突出。这个时期的标志，主要是在纺织工业中涌现出一系列的技术发明。这些发明则很少是偶然的产物。

例如，纺纱机的出现，就是一系列发明的结果，每一项发明都是由于经济生活的迫切需要而引起的。整整几代的发明者都在研究改进这种机器，才使它成为现在这样的纺纱机。早在纺纱机用于生产以前，就有一些天才人物致力于解决不用手纺纱的课题才把它发明出来。在阿克赖特创办第一个棉纺厂成功以前，有不少发明家也都在设法解决这个技术课题，才使阿克赖特得

---

① "人制作装饰品要比制作服装早，服装，就其中的某些部分，不是别的，正是一些装饰品改制而来的。"（利珀特：《文化史》，1885 年，第 1 卷，第 175 页。）

"澳大利亚野蛮人穿戴的东西，与其说是服装，不如说是装饰品。"（拉采尔：《民间艺术》，第 2 卷。）

"奖章和服装的起源是同一根源。穿戴连衣裙，象挂奖章一样，首先是希望引起人们惊奇。"（斯宾塞：《社会学原理》，1898 年，第 412 节，第 210 页。）

② 桑巴特：《劳动组织》，第 36 页。

以成名。继阿克赖特之后，普通纺织工哈格里夫斯和克隆普顿（姑且不提许多二流的发明家），在使用棉纺机方面又作出了新的重大发明。所有这些都充分说明，这是一种合乎规律的过程，而加速这一过程的动力，就是当时英国感到迫切需要提高纺纱的速度，因为对棉布需求的增长刺激了国内对棉纱需求的急剧增长，可是手工纺纱速度赶不上织机，这样迫使成千上万的人绞尽脑汁，终于想出了一个用几辆纺车同时纺纱的办法。① 织布机的发明也出于同样的原因。蒸汽机是用作矿井排水的工具而发明出来的。矿井越深，排水越困难，则对排水工具的需求也就越大。在采矿工业发展的推动下，蒸汽机在几百年来已有雏形的基础上诞生了。正因为如此，托马斯·塞维利发明的第一台得到实际应用的蒸汽机被他命名为“采矿工业主之友”。后来这种机器又经过纽康门、瓦特的先后改进。瓦特终于彻底解决了把蒸汽应用于工业生产的难题。②

所有这些发明的历史表明，发明完全有赖于工业发展的条件。工业需要新的工具，它就被关心它的人们发明出来了。

但是，现代与十八世纪根本不同，经济上的发明逐渐成为理论知识发展的附带产物。

对理论的兴趣推动了科学研究，科学研究又促使研究家完全意想不到地解决了某一项重大的实际课题。这一类发明，是我们时代的特点，如同前一类发明是十八世纪的特点。

例如，电工学的产生，一半归功于伏特的理论研究，一半归功于法拉第的理论著作。关于苯的化学结构研究方面的许多论著，促使吉宁发现了苯胺（阿尼林）新的有机结构原理，从而使霍夫曼发明了人工合成苯胺染料。以前这种染料是由茜草提制而成的。现代的重大发明无线电报，是与赫兹致力于解决有关电光源性质的纯理论问题的试验密切相关。克鲁克斯的理论著作

① 纺纱机的发明史是大家都知道的，而且多次论述过。这次发明的推动力，显而易见，是一批较老的研究家。不妨参看 E. 伯恩斯：《大英帝国棉制品发展史》，1835年，第117页等。

② 参看马乔斯：《蒸汽机的发展史》，1901年。

导致伦琴发现 x 射线，这项发现在实践中立即得到了广泛应用。亥姆霍兹说："一切实际成就，都完全突然地得之于研究。这些研究对局外人来说，仿佛是毫无用处的琐事；可是对研究者来说，虽然看到那里尚有潜在的因果关系，但只能从纯理论的兴趣出发去探明它。"①

诚然，现在有许多发明都是实际的经济需要的基础上产生的，而且这类发明要比以往任何时候都多得无法比拟。但是，除了这些发明之外，现代还有一个突出的特点，就是过去几乎从未有过的另一类发明，即在理论知识进步的基础上涌现出来的发明，极其迅速地增多了。

由此可见，技术发明史可分为三个时期。第一个时期，人们自觉性很差，不能有意识地和经常不断地去提高劳动生产率，发明是偶然出现的；第二个时期，新的劳动工具的发明，是人们有意识地和有计划地致力于提高劳动生产率的结果；发明是经济动机促成的。第三个时期，人们的智能高度发展，理论知识成为目的本身，技术发明则是附带的产物，是受纯理论需要支配的理论研究的结果。

在人们为提高其劳动生产率而创造的各种劳动工具中，有着特殊意义的是机器。从纯技术观点看，勒洛给机器下的定义是"把能够产生阻力的物体组合起来，借以迫使自然力推动物体作事先规定的运动"。②

从经济观点看，正如马克思所指出的，机器的特征是：它不同于简单劳动，不是简单地增强和补充人类劳动力，而是代替人类劳

① 参看 Д. 戈尔德加密尔：《物理学一百周年》（载《俄国思想》，1902 年，第 2 期）。

② 勒洛：《理论运动学》，第 38 页。

动力。

每台机器由三部分组成：发动机构、传动机构和工具机，或工作机。发动机构使机器转动，其动力可能是机器本身，如蒸汽机；或者来自外部，如用水力推动的水磨。传动机构，系统复杂，可以调节运动，必要时改变运动形式，如变垂直运动为旋转运动等。至于说工作机，它直接完成生产作业，这也是机器运转的目的所在。

工作机，即机器运转，借以直接完成生产作业的部分，是机器最重要的一个部分。工作机能完成在手工生产方式条件下工人完成的作业。如上所述，这是因为机器使运动只能在一个确定的方向上进行。在这种条件下，整个机器机构的工作不决定于人的控制力，而决定于机构本身的装置。机构自动运转，而人只不过看管其运转，并纠正其难以避免的缺点。机器越完善，工作就越不需要人，因此，最理想的机器，可以说是工作完全不需要人的机器。当然，这种完全代替人的机器，是不存在的，但是，技术正在朝着这个方向发展，力求把人从机械的工作中日益解脱出来，从而使死的机器承担起机械的工作。

尽管只是到了现代，机器才在工业中得到了广泛应用，但是机器的历史却早在远古时代就开始了。也许，最早的机器就是用来取火的木钻。弓、箭、纺锤、车床前身的制陶机、犁、粉碎粮食用的各种机械用具，都是古老机械的例证。但是，直到十八世纪中叶，机器还在生产中起着微不足道的作用。纺纱机和织布机的发明，紧接着为新工作机提供强大蒸汽动力的蒸汽机的发明，是现代机器生产的开端。没有蒸汽，就不能广泛地使用工作机，因为以往开动机器的所有其他动力（如马力、人力、水力和风力），在技术应用方面都远远不如蒸汽方便。

由于机器的应用，在工业史上出现了一个最伟大的时代。有

了机器，人类劳动力再也不是从事纯机械生产劳动所必需的了。人作为机械力已失去其原有的意义。而人作为精神动力的体现者，作用则与日俱增。人借助自己的思维，开始支配物质，从而不再是从前那种自然机械力了。生产成果大小，主要取决于实际使用的机械的完善程度，而研制这些机械，则是系统科学的任务。这样一来，技术便与科学发生了直接联系，技术的进一步发展，则取决于理论科学思想的发展。

但是，由于资本主义制度所固有的对抗性质，机器在技术上比手工劳动工具完善，势必要降低直接从事产品生产的工人的作用。机器越完善，它在生产过程中代替工人的可能性就越大。正因为在现代条件下领导生产过程的，不是工人，而是占有机器的资本家，所以，资本家把机器变为反对工人的技术力量。机器不是劳动者的奴仆，而是他的得势的敌手，劳动者的劳动产品——机器，成为资本家手中反对工人的最好工具。以往和现在，每每都是在工人大罢工之后，采用新的机器，这是因为资本家深信活劳动工具不能俯首听命，而不得不求助于死劳动工具。因此，工人习以为常地把机器视为自己最危险的敌人。早在十九世纪二十年代，英国的织布工人攻击纺织厂，捣毁织布机，以为是织布机使他们失去生路，束缚了他们的手脚，把他们交给资本家摆布。

然而，工人阶级之所以感到机器的推广使用是一场深重的灾难，其原因当然不在于机器。机器，就其本身来说，它极大地提高了社会劳动生产率，是现代的社会财富空前增长的源泉。如果说社会财富的这种增长，对工人阶级的地位改善不大，那么，这只能归咎于社会的生产条件，归咎于具有对抗性质的资本主义制度。

本教程共分五篇：国民经济概论、生产、交换和分配以及整个资本主义经济的理论。从法国政治经济学分类学家萨伊以来，政治经济学一般教程通常分为生产、交换、分配和消费等篇。但是，消费一篇在政治经济学中命运不佳。诚然，其他各篇的内容绝不是完美无缺的，但消费部分已经存在多年，却始终不能在总的体系中占有一定的地位。几乎每一个经济学家都用别的内容来填补它。通常在这一篇中阐述有关经济危机、保险、消费合作社以至工人家庭收支情况等方面的理论。可是，所有这些方面的论述都分别能够在其他各篇中找到。至于说消费理论，就其本义而言，一般地说，是极其不完备和不充实的。

因此，某些经济学家认为，建立系统论述的消费理论，是政治经济学当前首要的任务，我对此持截然相反的观点，并与杜林一致认为①，消费部分之所以在经济学中探讨得很少，是因为它包括在这门科学里是不正确的。如上所述，问题在于消费绝不是经济活动，也就是说，消费在经济科学中不应占有一席地位。须知，全部人类生活不是别的，而是消费。如果说消费也是政治经济学的特殊研究对象，那么，政治经济学就应当包括全部关于人类的科学。钢琴演奏是钢琴的一种消费，也就是说，从这种观点上看，钢琴演奏理论也可以说是政治经济学的组成部分了。正是由于不能把消费塞进经济领域，所以政治经济学教程中消费这一篇的内容才是空洞无物的。②通常写进消费一篇的东西，仅仅是因为需要填补篇幅而加进去的。

例如，经济危机与现代社会经济生活的各个方面都有着极其明显的联系，但它们绝不属于消费现象。没有一种危机理论认为消费领域是危机的最终原因，甚至所谓"消费不足"的理论也认为危机的最终原因不在消费领域，而在分配方面。至于谈到保险，从理论角度看，它是交换行为，我将在本书有关章节中加以论证。消费合作社，只是由于名称的巧合才归入消费这一篇中，然而，它们是采购即交换的机构，而且是在与商业企业斗争的基础上发展

① 杜林说："所谓消费理论，不得不归结为对奢侈和非生产性消费的枯燥无味的见解，但是，它必然要处处起着十足多余的附属作用，或者同样地起着有价值的补充作用。"（杜林：《国民经济和社会经济教程》，1892年，第2版，第9页。）

② 巴扎罗夫先生正确地指出："消费包括在政治经济学中，也许只是出于误解。"（《生产劳动和创造财富的劳动》，1899年，第6页。）

起来的，所以消费合作社理应在交换一篇中占有一席地位。最后，工人家庭收支情况因与工资有关而不能不加以研究，也就是说，它应当归入分配这一篇。

在大多数政治经济学教程中，生产这一篇却是从土地、劳动和资本所谓生产三要素理论开始的。我认为根据下述理由不可能遵循这个惯例。首先，生产要素的理论本身我认为就是不正确的。当然，从技术观点看，对于按生产中作用力量进行的这种分类，是无可非议的。但是，这种适合于工程技术人员的分类，对经济学家来说却很不适宜。正如本书在政治经济学方法论一章中所指出的那样，经济学家所作的分类，应当从人类个体的最后目的的观念出发。其实，如果把工人跟他的劳动工具和土地等同起来，那么，我们显然是把工人看做是简单的生产工具，而不是目的。这种分类是危险的，因为它把政治经济学中应占统治地位的基本观点弄得模糊不清。在实践上，这种分类使政治经济学大受其害，并把它们许多论点完全打乱了。只要指出这种分类法的作者萨伊的分配理论，就足以说明这一点。把工人跟资本和土地等同起来，是萨伊替非劳动收入辩护的手段。总之，生产三要素论是掩饰资本家阶级利益的，对于资本家阶级来说，工人实际上不过是一种生产工具，因此，这个理论在承认工人也和其他人一样是目的本身的政治经济学中不应当有它的地位。

但是，除了上述基本论点之外，生产三要素论绝不适用于起整个生产理论的试金石的作用。它把系列完全不同的三个要素，进行对比，因而不可能正确地阐明其中任何一个要素。正因为如此，这个理论，即使在丘普罗夫的深思熟虑的教程中经过修改，但还是不妥当的。丘普罗夫主张产品只能是由劳动创造的。他完全正确地指出："从经济观点来看，自然力和资本的相互促进，是唯一创造经济财富的劳动生产率高低的条件。"①然而，他认为可以把劳动生产率的条件归结为下述"三个主要范畴：第一，与劳动本身有关的条件；第二，与物质和外界自然力属性有关的条件；第三，与资本有关的条件"。②同时，他还逐一地探讨了这些条件范畴。其结果，造成论述的极度混

① 丘普罗夫：《政治经济学》，第74页。

② 同上书，第80页。

乱。例如，当探讨与劳动有关的条件时，却不得不谈到一部分超出政治经济学范围的外部性质的条件，如居民按年龄、按性别的分配等属于人口统计学方面的问题；不得不谈到一部分纯社会方面的条件，如居民按职业的分配，以至于工厂立法等等；这些似乎根本不应当在生产篇的开头占有地位。随后才是关于资本的理论，资本被看作既是逻辑的、又是历史的经济范畴。社会资本再生产，如所周知，是在资本主义社会复杂的社会关系的基础上通过一系列交换进行的，关于社会资本再生产的深奥学说正在展开。所有这一切，造成某种极其混乱、支离破碎的情况，比方说，要了解社会资本再生产的条件，就得事先认识资本主义经济中产品实现的规律。总之，关于社会资本循环的学说，是政治经济学最困难的部分之一，可以放在教程的末尾，在说明了最基本的资本主义经济现象以后加以论述，无论如何不能放在教程的开头来论述。

本书试图完全摆脱生产三要素的传统理论。本章主要是以抽象的形式把生产过程作为逻辑的经济范畴加以考察。在以下几章中将考察生产过程赖以进行的历史演变的社会形式。

到目前为止，在现代政治经济学教程中，可以看到关于所谓的**生产劳动**和**非生产劳动**的论点。这种分类在政治经济学中，当时曾起过很大的作用。它主要来自重农学派，他们认为只有农民的劳动才是生产劳动，其根据是，只有农民的劳动才能创造新的财富。亚当·斯密继承了重农学派的分类观点，认为创造物质财富的任何劳动都是生产劳动。此后，经济学家对生产劳动和非生产劳动的特征问题，长期争论不休，法国经济学家倾向于扩大生产劳动的概念，使之包括一切有用劳动，而英国经济学家（李嘉图学派）却始终信守斯密的观点。这种争论一直延续到现在。我觉得，这是孔德指责的经济学家专爱作那种经院式争辩的最明显的一个例子①。实际上，把劳动划分为

① 我敢确信这一点，尽管在马克思的《剩余价值理论》一书中几乎用了两百多页的篇幅来专门论述生产劳动和非生产劳动问题，但是，正是马克思这些论点才使我坚信整个有关上述问题的争论完全是无益的。即便是马克思也不可能从枯萎的无花果树上摘下任何果实。马克思经过广泛的研究，不能不得出下述结论："在资本主义生产体系中，生产劳动是给使用劳动的人生产剩余价值的劳动，或者说，是把客观劳动条件转化为资本、把客观劳动条件的所有者转化为资本家的劳动，所以，这是把自己的产品作为资本生产出来的劳动。"（参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第26卷，I，第426页。）这样的定义要多少都行，可它们又有什么用呢？根据这个定义，凡在自己土地上

生产劳动和非生产劳动对经济科学有什么必要呢？这种划分，对于重农学派来说，倒有十分确定的极为重要的意义，因为在他们看来，生产劳动对于国民经济是最有效用的劳动。但是，斯密早就与这种观点完全割断了联系，并极力主张上述分类跟承认各种社会劳动都有或大或小效用的观点毫无共同之处。但是，如果真是这样，这种划分将失去任何科学的意义。实际上，在它的背后隐藏着对政治经济学来说真正重要的划分，即把劳动分为经济劳动和非经济劳动。后一划分，对经济科学正确规定其研究范围是很必要的，它的重要性是无须证明的。本教程也采用这种划分。既然如此，就肯定不能同时再保留生产劳动和非生产劳动的传统划分了。①

参考书目

一般文献：

马克思：《资本论》。

杰文斯：《政治经济学原理》，1888 年，第 3 版。

K. 毕歇尔：《劳动与节奏》。

桑巴特：《劳动和劳动者组织》，1901 年。

勒洛：《理论运动学》，1875 年。

努瓦雷：《劳动工具》，1880 年。

恩斯特・卡普：《技术哲学的基本路线》，1877 年。

盖格尔：《人类发展史》，1878 年。

原始民族的技术：

干活的农民的劳动，都是非生产劳动(因为它不创造剩余价值)，只有在农业资本家土地上干活的农民的劳动，才是生产劳动。但是，为自己干活的农民的劳动尽管是非生产劳动，但却创造了产品，并按马克思的看法，是具有生产力和生产率的。这样一来，竟然有生产产品并具有生产率的非生产劳动。

① A.A. 伊萨耶夫令人信服地批评了把劳动分为生产劳动和非生产劳动的各种观点之后，得出如下结论：生产劳动应当认为是任何有用劳动，而非生产劳动则是无用劳动。他说："我们认为一切无效用的劳动是非生产劳动。"(《政治经济学原理》，第 57 页。)如果是这样的话，则不如说有用劳动和无用劳动，要简单得多，不必徒劳无益地去创造新术语，何况还可能对有用劳动和无用劳动这种深刻的科学重要性抱有疑义。

摩尔根:《古代社会》。
利珀特:《文化史》。
E. 哈恩:《家畜与人类经济的关系》,1896 年。
毕歇尔:《原始部落民的经济》,1898 年。

现代的技术和技术发明史:

伯恩斯:《大英帝国棉制品发展史》,1837 年。
詹姆斯:《毛纺制品发展史》,1857 年。
费尔亨:《机器操作的针织品和花边织物制品发展史》,1867 年。
库克·泰罗:《工厂史体制导论》,1886 年。
霍布森:《现代资本主义的演变》,译自英文,1898 年。
卡马奇:《工艺学说史》,1872 年。
勒洛:《蒸汽机简史》,1891 年;《关于工程力学史话》,1885 年。
马乔斯:《蒸汽机发展史》,1901 年。
库利舍尔:《资本家利润的演变》,1908 年,第 2 卷。

第二章　简单协作和复杂协作

一、简单协作。协作形式。大生产比小生产具有更高的生产率。二、复杂协作。劳动的社会分工和技术分工。劳动分工的利弊。三、社会分化。统治集团的产生。斯宾塞理论。劳动分工以及社会财富和权力的分配。社会分化的范围。对斯密劳动分工论的批判性评论。马克思和毕歇尔的见解。

一、简单协作　单个的、个体的经济劳动在人类社会中是一种例外，而规模或大或小的人群的共同劳动，却是居于主导地位的劳动形式。许多人处于相互协同行动中的劳动，叫做协作。协作通常分为简单协作和复杂协作。许多人从事同种工作的共同劳动，称为简单协作。如果他们从事不同种的工作，则是复杂协作。

简单协作可分为如下三种：1.结伴劳动，2.联合劳动，3.合伙劳动。结伴劳动就是每个人互不依赖，各干各的活，搭伴的意思是指一个劳动者紧挨着其他一些劳动者做活。乍看起来，好象这里看不出有什么协作，但是，实际上从事劳动的人们聚集在一起，对劳动生产率却有着颇大的间接影响。原始部落甚至有用于公共劳动，并按性别划分的特殊场所，如男子在一处劳动，妇女在另一处劳动。直到现在，俄国许多地方还有一起劳动的习尚。例如，农

村姑娘习惯于聚集在一处农舍一起纺纱。还在不久前，俄国中部也有手工纺纱女工，大多聚集在所谓敞亮的小房间——公共楼房里劳动。这种楼房是由某些企业主出钱，或者手工业者自行筹款修建起来的，因此，占用者每人均须交付租金。结伴劳动的意义，首先在于通过共同劳动，能够共同使用生产资料，节省取暖、房舍、照明等项费用。另一方面，结伴劳动还能对操作产生纯心理上的影响，由于劳动者相互竞赛，有着较为舒适的外部环境，再不单调乏味，等等，所以劳动就更富有成效。

简单协作的第二种形式——联合劳动，它是当一些劳动者把自己的力量联合起来共同去完成超过每个人体力的工作（如抬重物）时出现的。一般地说，如果经济生活需要修建某种大规模的工程，那么这样的工程只有借助联合劳动才有可能完成。联合劳动常见的例子，是筑路、开渠等。当然，这样一些工程无疑都会超出个人力量，只有借助集体力量，即把许多人的劳动力集中起来才能实现。

临时性联合劳动。多见于一些有所谓紧张季节的生产中，紧张季节要求在短期内完成超出个人力量的劳作，如农业，在大片地里收割庄稼等。

简单协作的第三种形式——合伙劳动，其特点是：劳动者尽管用自己个人的力量能够完成该项工作，然而，如果能做到相互帮助，就会提高共同劳动的生产率。个别劳动者虽然也能完成工作（正是在这一点上，合伙劳动不同于联合劳动），但不怎么顺利。原始人的公共狩猎和捕鱼，是合伙劳动的突出例证。在这种情况下，大群人协作来捕杀野物，数量要比单个人多得多。H．西贝尔写

的《原始经济文化概论》一书，例举了许多有关渔猎的例子。① 在另一种场合，采用的办法可以叫做散兵线原则，狩猎者形成一条包围线或圈，使陷入包围线内的动物，一个也逃不脱猎人之手。

合伙劳动的情况，在一些工人建造房屋时，也可以见到。工人协力建造房屋时，工作效率要比工人单干高得多。如果每个工人单独来干，他就得从一处到另一处来回转着干，白白地浪费时间；如果是由一些木工或石匠合伙干，集体工人分别配置在房子的四周，房子就会均衡地盖起来，工人也就不用来回奔跑付出无效劳动了。散兵线原则更加明显地表现在下述场合：工人建造房屋，往上运砖，不是单个人上下搬运，而是排成一行，互相传递，把砖运上去了。

所有这些情况，都是每个个别工人直接帮助别人，从而使大家的劳动联合成一个共同的整体，收到较大的效果。不再是有两只手的工人，而是有几千只、几万只手的集体工人了。在其它场合，合伙劳动也可以使每个工人的工作仍保持其个体的、独立的性质。但是，由于好些工人同时或者连续进行劳动，每个工人就能更加正

---

① 西贝尔说："澳大利亚河流宽阔，在河水清浅的地方，土著人每每40—50人结队下河捕鱼。捕鱼用坚硬木质制做的标枪，尖头，长约六英尺。捕鱼时各自拿着标枪摆成一个很大的半圆圈同时潜入水下，并在水下停留相当长的时间。如果没有捕到足够的鱼，他们再往远游出几码，带着标枪重新潜入水下。只要他们没有捕到所需数量的鱼，就在1—2英里内不断地换地方。"（《原始经济文化概论》，第2版，第10页。）"整个部落或者若干个联合起来的部落参加围捕袋鼠。男人们选好狩猎地点后，彼此拉开不远的距离隐伏在山谷一带的草丛中；而妇女和小孩排成长长的队形登上山丘，拼命地把袋鼠往男人埋伏的山谷里赶。袋鼠本能地选择这个方向，是因为往这儿容易逃跑。当袋鼠成群结队地嘶叫着从猎人身旁奔逃时，猎人依次从埋伏点站起来，对准一个或者两个袋鼠投掷标枪。他们相互支持，直到兽群从最后一个猎人身旁跑过去才开始收集猎物。"（同上，第12页。）

确地调整其个人的劳动。不妨以手工打谷为例。打谷也可以是一个工人。但如果是好几个人打谷，而且他们一个紧跟着一个举起连枷打谷，那么，劳动就比较紧张，因为连枷挥动要更加准确而有节奏，起落都要有一定的间歇。由协作过程本身从外部进行调节而来的这种节奏，能够使工作具有自动性，这就极大地提高了劳动生产率。劳动的自动性越强，工人为更好地完成工作而付出的注意力，也就是说，耗费的精力就越少。工作的自动性能大大节省人的精力，能使工人迅速而精确地完成工作，而迅速和精确则纯属人体反射过程所固有的特性。

简单协作盛行于经济发展的初期阶段，但是，如果认为只有经济发展的最初阶段才有简单协作，那就是极大的错误。相反，现在要有比过去多得多的工人协同劳动，来完成更加广泛的经济任务。现代工厂，就是简单协作和复杂协作的联合体，要有许多工人共同完成一项工作。现代的庞大企业(如修建铁路)，就需要从事同一项工作的成千上万的人的协作。

除了上面提到的工人通过共同劳动提高劳动生产率的情况外，人数多少不等的各种共同劳动，都有着程度大小不等的效益，从纯技术方面看，大生产比起小生产来效益要大得多。建造面积扩大一倍的房屋，其费用不是增加一倍，而是少得多；装置规模大一倍的锅炉，其费用不是贵一倍，而是少得多；面积大一倍房间所需的同样照明器材不是增加一倍，而要少得多；而面积大一倍的房子取暖只需要用少于一倍的燃料；同样，功率大一倍的机器，多作一倍的工作，也只需要用少于一倍的燃料，等等，等等。总之，在一定的限度内，生产规模的任何扩大，都会耗费更少的力量以取得同样

的效果。

根据美国的一些计算资料，工业企业在使用5马力蒸汽机的条件下，每马力的年均费用，按俄国货币换算，为354卢布；如果使用50马力发动机，则为105卢布，使用3,000马力机器时，则为36卢布。工厂使用1马力的燃气发动机得花费470卢布；而使用10马力发动机，则花费1,690卢布①。电站涡轮机电力的单位价值越便宜，则涡轮机提供的电力就越多。例如，50马力的涡轮机，每马力价值109.5马克，而4,000马力的涡轮机，每马力只值20马克。远距离输送电能，恰恰也是：电力的单位价值越便宜，则输送的电力就越多。输送200马力时，每1公里马力的价值为50马克，而输送20,000马力时，只值1.25马克。发电机越大，无效耗费的电能就越少；因此，5,000千瓦的发电机电能的无效损失为21.7%，而100千瓦的发电机，电能的损失却高达32.7%②。在彼得格勒的阿·勒斯涅尔机器制造厂，受热面积为100平方米的蒸汽锅炉，售价为4,500—5,000卢布，而受热面积为200平方米的锅炉，售价为7,000—8,000卢布。也在这个厂，100马力的冷凝复涨式蒸汽机售价约12,000卢布，同样的200马力的蒸汽机售价为17,000—18,000卢布。

在一定限度内，机器、设备或某种设施规模越大，提供单位效益的费用就越少。

这种依存关系带有普遍的性质，它来自某些共同的自然规律。而且这种依存关系实际上无非是体积和表面积比值这一几何定理所导致的必然后果。球的体积随半径立方增大而增大，而其表面积随半径平方增大而增大。所以，物体越大，其单位体积上的表面积就越小；由此可以得出结论：在物体的有效作用与其体积成比例，而生产的价值与其表面积成比例(这是经济中最常见的现象)

① 比较伊萨耶夫的《政治经济学原理》，第7版，第132页。

② 《1910年财政通报》，第38期，第489页。

的情况下，其他条件相同，生产体的体积越大，就其有用效果的价值就越小。所以，其他条件相同，房屋越大，单位体积就越便宜；体积大一倍和使用燃料多一倍的机器，其表面积所白白损失的热能要少于一倍；同样，机器体积增大一倍，其无效磨擦的增加却少于一倍，因为机器表面积的增大也小于一倍，等等，等等。正是由于这些原因，机器的有效作用将随其体积的增大而增大。要烧暖大一倍的房间，就需要小于一倍的燃料，因为房间增大一倍，按它与其容积之比，表面积就要减小，而任何房间的表面积都要白白地消耗热能。如果拆除两间照明房间的隔墙，则每间房间的亮度就会增大，因为一间房间的光可以照亮另一间房间，等等，等等。

因此，大生产能够利用较大的建筑、机器和一般生产资料，效果高，费用便宜，单位效用的费用比小生产少，这也就是**大生产超过小生产的主要技术优势所在**。①

但是，这种优势并不是绝对的，它在一定的限度内起作用。如建造两层的楼房，造价相对地比一层的要便宜，因为可以节省屋顶和地基的费用——无论盖哪一种，都需要有同样的屋顶和地基。但是，譬如说，建造二十层的楼房比盖一层的普通房屋的费用，不贵20倍，也要贵许多倍。在这种情况下，不得不采用完全不同的建筑材料和建造方法，因为，一般的建筑材料用于这样的建筑，不够牢固。可见，超出一定的限度，产品体积增大，必须克服的阻力就

① 耐人寻味的是，本书对大生产比小生产更为有利的一般原因（体积与表面积的比例规律）所作的解释，据我所知（尽管我不是工艺师），不仅现代经济科学，而且现代工艺学也都不知道。不管怎么说，在工艺工程师 H. Г. 谢尔戈夫斯基专论机器价值问题的近著《机器的价值和评论》一书中（1907 年），也根本没有类似对上述原则所作的一般表述。只是在某些个别场合，Г. 谢尔戈夫斯基作出我在本教程中所得出的结论。

增大，生产费用也就势必相对地迅速增加。

因此，大生产和小生产的相对效益原则，可表述如下。其他条件相同，在一定限度内，大生产为取得单位效用所付出的劳动费用，要少于小生产；如果超出这个限度，生产规模的进一步扩大就要引起单位效用费用的增加。换句话说，每一种生产都有其最佳规模(optimum)，即劳动生产率可以达到最佳数值的规模。在未达到这种最佳规模之前，生产规模的任何扩大都能提高劳动生产率；如果达到了最佳规模，再要继续扩大生产规模，势必引起劳动生产率的下降。

如果说，超出限度，继续扩大生产在技术上行不通，不仅不能提高，而且只能降低劳动生产率，那么，这种限度究竟是在哪一点上，不能笼统地确定，要视复杂的技术和经济条件而定。

二、复杂协作 复杂协作的基础是分工，通常分为两种：1. 技术分工；2. 社会分工。所谓技术分工，是指某种劳动作业分为各个不同的组成部分，而每一部分专业工作又由专门工人来完成。社会分工，是指每个工人按专业分别完成整个社会劳动中某一种局部工作。

社会分工不一定要和技术分工同时发生，反之亦同。例如，男子打猎，妇女耕种(如原始部落)，在这种场合，就发生了社会分工。然而，这不是技术分工，因为狩猎和耕作不是同一种劳动作业，随后便分成两个组成部分。于是，我们看到的，是两种完全独立的生产活动，也就是说，社会某些成员要按专业分工各自完成其中一种活动，而这些活动并不是技术分工。另一方面，如果一种劳动作业被分为彼此不同的组成部分（不妨以斯密托夫大头针手工工厂为

例。第一个工人拔丝，第二个工人把它拉直，第三个工人切割，第四个工人磨尖，第五个工人做针头，等等），那么，这毫无疑问就是技术分工。但是，某些工人在完成同样作业时没有实行专业化，例如，同一个工人今天拔丝，明天切割，后天拉直，等等，那么所有这些工人，过一段时间完成那些各种不同的劳动工序，也就是说，在他们之间没有实行劳动专业化。因此，在这种场合，尽管有技术分工，但并不存在社会分工。在我们的手工工业中，往往可以看到没有社会分工的过细的技术分工，同一个手工业者能够完成，而且实际上是在依次完成应由各个手工业者同时完成的整个生产作业的各个不同的局部工序。

社会分工，在历史上早于技术分工。它最初主要是在人们按性别和年龄自然区别的基础上建立起来的。

毕歇尔说："古代劳动分工所依据的原则主要是妇女担负加工和采集植物，以及制造为此所需的工具和器具等全部劳动，而男子则分担狩猎、打鱼、饲养牲畜以及制造为此所需的武器和工具等劳动。因此，妇女劳动中包括许多非常繁重而劳累的劳作，例如，打谷和舂米、烤面饼、做食品和酿酒、制作陶器和纺织①。

复杂协作，比简单协作更能提高劳动生产率。复杂协作既具有简单协作的全部优点，又具有许多极其重要的新优点。亚当·斯密指出分工的下述优点：1.一种职业实行专业化，就能减小这种职业训练的难度，提高工人在这种劳动中的灵巧和技能；2.全部时间从事同一种劳动，就使从一种劳动转到另一种劳动所需的工作间歇消失了；3.生产工序简化，使技术改进和发明的可能性增加，甚至

① 毕歇尔：《劳动与节奏》，第3版，第379—380页。

没有受过教育的从事这些简化工序的工人，在实行较好分工的条件下也能做到这一点。①

斯密所指出的分工的第一个优点，是无可非议的，但是，与之对立的不足之点是，如果一个人仅从事一种职业，就会成为一个知识狭窄的专门家，从而招致各种对他不利的后果。不均衡地锻炼我们机体的器官，就会对我们机体的整个状况产生不良的影响；片面地锻炼我们的能力，就会使我们的整个健康状况失调。因此，不论通过某一种劳动专业化达到多么高的灵巧和熟练程度，然而这往往都是以损害健康的昂贵代价换来的。有多少职业病是过分专业化造成的啊！过分专业化，到头来也会影响专业化工作本身的成就，因为只有具有多方面的才能，只有充分发展我们的能力，才能有效地发挥每一项能力。这一点，不论对于体力劳动还是脑力劳动来说，都是对的。诚然，从事许多不同的工作，是不可能有所成就的。但是，只集中全部力量去完成某项工作而有损于自己心身的全面发展，这就意味着毁掉自己的工作能力和降低自己的劳动效率。

斯密所指出的分工的第二个优点，没有什么重要意义，因为从一种工作转到另一种工作需要不多的时间，或者说，如果工人今天干一种工作，明天干另一种工作，等等，甚至不需要费什么时间，何况工作的多样化会使劳动变得更加愉快，减少疲劳，提高劳动生产率。

斯密所指出的分工的第三个优点，未免夸大其词。在十八世纪，由于生产工序简单，普通工人都能从事技术发明，但是现在，由

① 亚当·斯密：《国民财富的性质和原因的研究》，第1卷，比比科夫译，1866年，第103页及以下各页。

于科学理论发展的结果，发明却是科学家的事，而且简化生产工序，在这里已经不起多大作用。

斯密所提出的分工的优点，是很不充分的。例如，他没有提到浦鲁东早就指出的一个最重要的优点，也就是分工能够使劳动适应于每个人的天生爱好、才能和能力。因为各种不同人的才能、爱好和能力是各不相同的，所以只有在社会分工的情况下，每个人才能做他所能做得最好的事情。[①] 只有这样，才有可能利用诸如儿童之类的弱小力量来增加生产，才有可能一般地从每个社会成员所能从事的工作中取得最大的效益。

其次，如托伦斯和詹姆斯·穆勒所指出的，分工还有一个极其重要的优点，它能够最好地利用外界自然力。人类赖以活动的物质环境，差别是极大的。任何区域每一点上的土壤、气候、地质等条件，都各不相同。由于实行区域和国际分工，有可能更好地使每个区域点上的社会劳动适应于人类周围外界环境的自然条件。在矿产丰富的地方，居于主导地位的经济部门是矿业；在土地肥沃的地方，则是农业；在有天然良港的地方，则是海上贸易，等等。正是基于这个原则，我们看到不同国家的经济制度具有这种多样性，而经济制度方面的或大或小的差别，都是由于居民适应其赖以生存的自然条件的差别所造成的结果(除此之外，这些差别当然也是其他社会性原因所造成的后果)。

最后，分工还有一个优点，是斯密所没有提到的，而是由美国

① "我们每个人一生下来，按其天赋就与别人很不一样，但都可以接受委派完成一定的工作……。当一个人处于有利时机，抛开其他一切工作，按照自己的才能，独自从事某项工作，就会很出色地，轻而易举地做出许多个人的事业。"《蒲鲁东论文集》，卡尔波夫译，1866 年，第 3 部分，《政策》，第 117 页。

人约翰·雷首先提出来的，这就是实行分工，能最大限度地利用生产资料、资本。如果一个工人分别在不同的时间内从事几种不同的工作，那么他有一部分工具就要闲置起来。例如，家庭手工业者在地里干活的时候，劳动工具就闲置不用。可是，在分工的情况下，劳动工具能够经常不停地使用。但是，这个优点是以生产资料私有制的存在为其先决条件，一旦生产资料转变为公有制，这个优点也就随之消失，因为在这种情况下，每个工人都能依次进行不同的工作，而一个工人在一定时间内不用的工具，可能同时被另一个工人使用。

在生产过程中引进代替人的机器，也为生产过程中的分工规定了界限。操纵机器，与其说需要身体灵巧，不如说是需要文化修养和某种心理特性，特别是持续集中精力的能力。工人之间的分工，代之以机器之间的分工；每种机器只适用于某种专门的生产作业，而工人只要看管机器工作就行了。当然，这只在一定限度内是对的。完全代替人的最理想的机器，是不存在的，因为机器的专业化不能排除人的专业化的必要性，不能排除依靠机器工作的人。

综上所述，从各个学者所提出的分工的全部优点来看，其中只有如下优点在任何社会制度下都能保持它的意义：1．易于进行专业化劳动训练和提高工人的熟巧程度；2．能够使这种专业化劳动更好地适应于单个人的个人才干和能力；3．能够使专业化劳动更好地适应于人赖以活动的外部环境的特点。这些优点，无疑是很重要、很关键的，但是，还不能根据这些优点就认为分工程度越来越高是社会进步的规律。相反，社会的理想要求个性的和谐发展，这就为分工设置了一定的障碍。

三、社会分化　随着社会分工的发展，社会出现分化，分化为各个特殊的社会集团。最早分化出来的是祭司、巫师或巫医集团。宗教产生于野蛮人对死亡恐惧的影响和他们对死人灵魂存在于某些物体之中并有权支配活人的迷信。于是，逐渐出现了主管宗教祭祀的集团。起初，巫师和祭司大都是些患有神经病的人，他们的反常现象使周围的人感到惊讶，觉得他们具有一种超自然的力量。在这种宗教恐怖心理的基础上建立了祭司的统治权，影响很广，甚至产生了一批神权君主制国家（墨西哥、秘鲁、埃及）。在现代，宗教代表能够统治一些民族，例如，近代最强大的宗教组织——罗马天主教会，情况就是如此。僧侣通常利用其社会权力来谋求私利，但是，他们的权力之所以能建立起来，是由于他们曾经是精神文化的体现者，手里集中了那个时代的科学和知识。正如圣西门早就指出的那样，僧侣作为知识的代表，在过去执行过非常重要的社会职能，也就是现在脑力劳动者即所谓知识分子所执行的那种社会职能。

在原始社会分化出来的第二个集团，是士兵和军事首领。在他们中间，除僧侣贵族之外，还产生了世俗贵族。随着土地私有制的发展，僧侣和贵族成了最早的大土地占有者。他们的统治地位，在经济基础上巩固起来了，但起先还是在社会分工基础上建立起来的。①

① 例如，看看恩格斯是如何描述社会各阶级的产生的："在每个这样的公社中，一开始就存在一定的共同利益，维护这种利益的工作，虽然是在全社会的监督之下，却不能不由个别成员来担当：如解决争端；制止个别人越权；监督用水，特别是在炎热的地方；最后，在非常原始的状态下执行宗教职能。这样的职位，在任何时候的原始公社中，例如在最古的德意志的马尔克公社中，甚至在今天的印度，还可以看到。这些职位被赋予了某种全权，这是国家权力的萌芽。生产力逐渐提高；较密的人口在一些场合

早期社会的第三个统治集团，是商人。在社会发展的初期阶段没有商人，即使有交换的话，也无须经过特殊的中间商人。现在，在非洲还可以看到一些部落，即使举办集市交易，也不需要商人。最早一批的商人，是部落首领。在古罗斯，大公就是公国的最大商人。于是，商人逐渐地分离和分化出来，出现了一批从事商业的民族(马来亚人、腓尼基人、阿拉伯人)。原始部落，一般不大喜欢从事商业，因此，一些国家的商人就成了垄断者。于是，商业在那些早先不从事商业的部落中也逐渐发展起来了。这样一来，社会统治集团分化为：祭司(僧侣)、世俗贵族和商人。①

其他居民群众也在逐渐分化。首先分化出来的是一批家庭手工业者。最古老的家庭手工业是打铁业，在铁匠中间，既有统治阶层的代表，也有奴隶。这是因为懂得这种重要而困难的家庭手工业(制造武器)的任何一个自由人，都不难从与他一样的人们中间分离出来，并占据较为显著的地位；而另一方面，首领们极其想得到懂得打铁业的奴隶。早在荷马时代，除铁匠外，还有木匠、陶器匠、制革匠和其他家庭手工业者。在现代，某些行业日益增多。1882年，据工业调查统计，德国个体行业约有6,000种，1895年竟增到10,000多种。

分工遍及非常广阔的社会生活领域，远远超出了经济关系的

形成了各个公社之间的共同利益，在另一些场合又形成了各个公社之间的相抵触的利益，而这些公社集合为更大的整体又引起新的分工，建立新的机构来保护共同利益和反对相抵触的利益。……政治统治到处都是以执行某种社会职能为基础，而且政治统治只有在它执行了它的这种社会职能时才能持续下去。”(参见《马克思恩格斯选集》，中文版，第3卷，第218—219页。)

① 参看施穆勒的《国民经济学纲要》第2册第四章论分工这一章，在这本实际内容非常丰富的教程中，一般说来，是内容最丰富和最有意义的一章。

范围。斯宾塞不仅企图把日趋发展的分工的原则扩大到整个人类社会的发展，而且还把它扩大到整个世界的进化上来。世界(无论是无机的还是有机的自然界，其中也包括人类社会在内)进化的实质，在斯宾塞看来，是原始的互不联系的、单一的组合物分解为更加多样的、各部分更加紧密联系的物质。

雾状物质就经历了这样的发展道路，它转变为行星系，而每一个行星，又随着其冷却的程度，变得越来越不一样了。动物和植物界的发展也是这样，其形态千差万别，都产生于原始的几乎毫无差别的原生质，正如每一个单个有机体，其复杂结构，也是从差别微小的母体细胞中发展而来的。这一规律，在斯宾塞看来，也同样适用于人类社会，人类社会早期只有分工的微弱萌芽，但是，社会越向前发展，差别就越大，社会分工就越深越细，某些工人就越专业化，各干各的工作，从而每个工人从事另一个人的工作的能力也就越小了①。

斯宾塞对人类社会的发展和整个宇宙的发展所作的比较，有不少人以为是非常吸引人的。事实上，毋容置疑，直到今天社会的进步总是引起分工的日益发展和社会的日趋分化。因此，就十分当真地认为这也是社会进步的规律了。另一方面，斯宾塞提出的这个规律，仿佛也是与盛行的分工的性质密切相关的现存制度的科学法规。现在，我们可以看到，社会分成从事一定劳动的非常专业化的集团：脑力劳动为领导现代社会的少数人所占有，而其他起着从属作用的社会大多数人，则从事多种多样的体力劳动。这种情况通常表明，某一社会集团越是处于从属地位，它所承担的

① “发展乃是伴有消除运动驱使物质形成整体，这时，物质是从一种不连贯的、不固定的单一性向着固定的、连贯的多样性转化；尚未消耗殆尽的运动也会发生类似的转化。”(«斯宾塞»，阿列克谢耶夫译，1886年，第278页。)

劳动就越沉重，越不愉快和越无成效。在现代社会，分工无疑是与各个社会集团间政治和经济力量的分配有关。斯宾塞提出的规律，似乎不仅使现存的分工，而且使与分工密切相关的社会财富和权力的分配合法化了。

但是，一谈到后者，首先就产生一个问题：这两个相互关联的现象，哪一个是原因，哪一个是结果呢？社会各集团之间财富和权力的分配是它们分工的结果呢？或者，恰恰相反，现存的分工只不过是社会分解为各种政治和经济力量集团这一基本的和深刻的原因所造成的一个次要后果呢？

这个问题非常重要。如果同意前者，就得承认，深刻的社会不平等现象，是各个不同社会集团执行着对社会远非同等重要的社会职能的自然而然的和无法消除的后果。例如，谁会反对思想家、学者、政治领袖、艺术家所做的事情比干简单粗活的人对社会更重要呢？这些集团占有巨大社会财富，执掌政权又有什么奇怪的呢？脑力劳动者由于他们所从事的社会劳动更为重要，理应居于统治地位。但是，如果是这样的话，经济上的不平等就是不可消除的，因为它的根源照例来自脑力劳动和体力劳动的不同的生产率。

如果这个结论所依据的前提是正确的话，那么，上述这一切就都是对的。但是，这个前提是不正确的。居于统治地位的分工不是原因，而是现存的经济和政治的不平等所造成的众多后果之一。事实上，在社会发展的最初阶段，社会的阶级构成是由社会分工决定的。执行较为重要的社会职能的集团，逐步成为社会的统治阶级，并利用其优越的地位，首先使社会的附属集团在经济上依赖于它。但是，社会越发展，这种情况的变化就越大。人们获得的各种

熟巧和知识，是不能世袭的。相反，财产，也和政权一样，却是非常容易世袭的，出身于许多代都主要从事各种脑力劳动的统治阶级和有产阶级的人，正如日常经验所证明的那样，他们从事这种劳动的能力，并不比出身于主要从事体力劳动的阶级的人大多少。相反，只要出身于统治阶级，通常根本不问其个人品质如何，就完全可以担当高级的社会职能。哪怕是个庸庸碌碌的人，只要他得天独厚，父母有财有势，谋求一席显赫的社会地位是多么容易啊！

正是因为执行较为重要的社会职能的卓越才能不可能固定于某一社会集团，正是因为财富和政治影响可以通过继承的办法，很容易地固定于某一社会集团，所以，社会分工原来是社会不平等的原因，现在越来越变成社会不平等的结果。至于谈到现代社会，毫无疑问，在现代社会中起决定性作用的，是不同社会集团间分配的性质，而每个集团执行的社会职能的性质，则首先是由这个集团赖以生存的经济条件决定的。①

---

① 毕歇尔和施穆勒在这个问题上展开了非常有趣的论战。施穆勒发表了十分大胆的论点："等级，以僧侣、军事首领和商人为代表的贵族，行会制度，现代整个劳动组织，都不过是由于社会的分工和分化而形成的随时变化的形式……；而社会地位、财产、荣誉和收入中的差别，只是社会分化的次要结果"。毕歇尔对这种论点持相反的看法，认为："财产和收入的差别，不是分工的结果，而是分工的主要原因"，"因为我国的有产阶级，也是社会职业阶级，他们之所以成为这样的阶级，不是由于职业创造了财产，而是由于财产状况决定了职业的选择；而且职业提供的收入，通常也象做为职业基础的财产数额一样，随着增加和减少。"(《国民经济的产生》；第2版，第105—108页)。施穆勒在自己的教程中减弱了早先论点的尖锐性和明确性。他在这部新近发表的著作中说："尽管毕歇尔反对我关于财产分配的看法值得注意，但我还是认为可以说职业分配常常(特别是在过去)发生在财产差别以前，而财产的差别即便在现在也往往是阶级和个人差别的结果，而不是阶级和个人差别的原因。"《国民经济学纲要》，第1卷，第398页。)对后一论点，毕歇尔当然并不反对。问题不在个别场合，而在于一般原则，所以，毕歇尔的论题仍然是完全正确的。

可见，缩小社会不平等，就一定会消除造成今天分工如此广泛发展的最大原因。仅仅这一看法，就大大地削弱了斯宾塞关于社会不可避免地越来越分化的论据的说服力。

而且，斯宾塞提出的人类社会发展和有机体发展之间的相似点，也是根本经不起批评的。有机体没有而且也不可能有局部利益和整体利益的冲突，而社会却经常出现社会和个人利益的不协调现象。个体维护着自己的权力和利益，而且也不会为整体而牺牲这些权益；所以个体就是目的本身。正因为如此，社会的分化只是在一定的限度内，当它与个人利益相一致的时候，才能说是一种进步。不容置疑，社会的分化必定会与个人的利益相抵触。

个体的和谐发展，要求其才能得到全面发展。社会的分化则力求把个体变成简单的社会器官，力求发展它的一些能力而不惜放弃其他一些能力。如果认为个体是生活的最高价值，那么，对个体的这种歪曲就不能不看作是人类能够而且必须与之斗争的东西。因此，反对过度的分工，是完全可以理解的，而且是理所当然的。许多思想家提出了这种抗议，从而把个体尽可能广泛、全面和和谐地发展的理想同分化的社会的理想对立起来了。

当然，不能期望完全消除社会分工，分工在一定的限度内是提高劳动生产率的必要条件。分工任何时候都是不会消失的，这是因为它有利于个体。人们彼此在能力、爱好和兴趣方面存在着差别，而这些自然差别在任何社会制度下都是不会消失的。个体首先关心的是，能否尽可能充分地、尽可能自由地发展其全部能力和特性。由此可见，人们的自然差别，在个体充分自由发展的条件下，必然导致每个人在某种活动中的相应的差别。由于社会赖以生

存的自然环境的差别而产生的社会分工，也很有必要。但是，社会主义社会的分工与现代社会的分工根本不同，因为现在是在社会分工基础上社会分解为一些财产多少不一的集团，而社会主义社会，分工是按照每个人的个人特点，根据自然环境的差别进行的。

分工原则，是科学观点之一。这些观点在一门科学的范围内建立起来，然后获得更为广泛的意义，并且成为一般科学认识的统治思想之一。现代生物学，基于这一观点，把有机体看做是不同器官的复杂综合体，由不同器官形成的每一个总体适合于从事一种严格专业化的工作。如上所述，斯宾塞试图进一步概括这个原则，认为这个原则是世界进化的基本规律。我们对斯宾塞的理论是不能同意的，但是，这种理论能够在学术界产生并广泛流行，就足以说明分工原则在各种知识领域内具有多么普遍的意义。

肯定而明确地确立这一原则，是通常（尽管不确切）被人誉为政治经济学之父的亚当·斯密的科学功绩。斯密认为，分工是提高劳动生产率的最重要的手段，但是，斯密把建立在分工基础上的经济同交换经济混同起来，认为每一个专业化工人都是他所生产的产品的所有者，因而，只要通过工人之间交换他们的产品就能够满足社会的需要。把分工和交换混同起来，从而得出的直接结论，就是亚当·斯密的如下论点，认为社会上可能分工的界限，是由市场的规模决定的，市场越大，销售领域越广，分工就越发展。在没有交换的条件下，每个人在自己的经济中都得生产他所需要的一切产品；而在有广大市场的条件下，商品生产者能够实行专业化，制造个别人需求量很小的产品，因为他得为许许多多人工作。

但是，正如马克思所指出的，亚当·斯密关于交换和分工的联系的学说，其缺点就是混淆了两种不同的分工形式。马克思把其中一种形式叫做“工场手工业内部的分工”；另一种叫做“社会内部的分工”。①第一种是在资本主义企业（工场）的范围内，一些工人各自完成不同的工序，但他们的劳动产品在任何阶段都不属于生产者，而总是属于企业主即资本家所有。工场手工业内部不发生任何交换。与此相反，在社会分工条件下，产品归直接生产者，也就

① 参阅《马克思恩格斯全集》，中文版，第23卷，第389—398页。

是小商品生产者所有，他们之间的联系是通过交换建立起来的。

马克思对斯密的批评完全正确。不过，首先他对工场手工业和社会内部的分工的区别，过于狭隘了。工场手工业不过是许多内部实行分工的经济组织形式之一。在罗马贵族的奴隶经济中，分工也很细，而在现代手工业工厂中就更细了。此外，还十分莫名其妙地把企业内部的分工同社会内部分工对立起来，其实，企业中的工人也是社会成员。如果工场手工业中的工人实行专业化，只从事一定的工作，那么，在工场手工业分工的基础上，无疑也会产生社会分工的。因此，本书所作的社会分工和技术分工的划分，是以根本不同的原理为依据的。

然而，在马克思看来，还可以区分出企业内部的分工和互相进行交换的单个企业之间的分工。这种区分固然有它的意义，但它是以不同于区分社会分工和技术分工的逻辑原理为依据的，并根据根本不同的观点对分工现象进行分类，所以它与后一区分毫无共同之处。同时，在俄国一些政治经济学教程中，这两种根本无法协调的分类，通常并为一种分类，例如，B.Я.热列兹诺夫在其饶有趣味和很有价值的政治经济学教程中，谈到技术分工和社会分工，指的就是企业内部和单个企业之间的分工。结果造成逻辑混乱，而要消除这种混乱，只有把上述两种分工现象的所谓分类，严格地区别开来。

斯密认为，劳动分工是只有人类才有的，用以提高劳动生产率的强有力的手段。在这一点上，斯密又完全错了。正如杜林所正确指出的那样①，在这方面，分工比起机器用于生产来，意义要小得多。斯密观点产生的原因，是他生活在机器生产时代尚未到来的时候。

在现代，毕歇尔试图对分工的学说进行革新。

但是，毕歇尔对分工所作的各种分类，我以为是太做作了，从研究目的来看不大适用。根据这个原因，本书也没有采用它。

近来，系统推行资本主义内部的分工的某些尝试，特别是所谓“科学泰罗制度”，甚嚣尘上。这种制度把经济劳动分解为最简单的工序，并交给工人去完成，以提高他们的劳动生产率。泰罗制产生的动机，来自资本主义的性质，即从工人身上榨取尽可能多的有效劳动，因此，理所当然地遭到工人的敌视。就其实质而言，这种制度提高了劳动生产率，因而是进步因素；但是，不用说，

① 杜林：《国民经济教程》，第3版，第66页及以下各页。

工人也有合法的权力采取措施，使资本家在实行这种制度时，不能用它来增加对自己工人的剥削。

参考书目

亚当·斯密:《国富论》。

穆勒:《政治经济学原理》。

马克思:《资本论》,第1卷。

毕歇尔:《国民经济的产生》。

斯宾塞:《基本原则》,阿列克谢耶夫译,1886年;《社会学原理》,译自英文,1898年。

H.西贝尔:《原始经济文化概论》,第2版,1899年。

迪克海姆:《社会分工论》,1893年。

《米海洛夫斯基文集》，1897年（特别是“什么是进步”和“为个体而奋斗”两篇论文）。

司徒卢威:《俄国经济发展问题的批评意见》,1894年。

施穆勒:《国民经济学纲要》。

齐美尔:《论社会区别》,1890年。

奥夫钦尼科夫:《论劳动联合》，1912年。关于泰罗制，可参看内容广泛且以各种语言出版的文集《经济领域的新思想》,第3集,题为《经济劳动合理化》,1914年。

第三章　工业形式。家庭生产。手工业

工业形式。自给自足的生产。这种工业形式发展的两个阶段。手工业。手工业者和中间商。俄国的手工业。农村手工业的发展和衰落。

工业和农业是两个主要生产部门。在工业中人对死的自然界、对无机过程施加影响；在农业中人对活的有机体、对有机过程施加影响。工业劳动是在人所创造的人工环境中进行的，农业却是在外部自然界的天然环境中进行的。① 由于工业劳动是在人工环境中进行的，所以工业的进化比农业的进化更单调，更有规律性，更少依赖于外部自然界的天然差别，因而更易于进行概括和得出某些一般的公式。

根据工业劳动产品的销售条件、生产过程本身的技术特点和工人对企业主的依附关系，工业基本形式可分为如下六种：1．家庭生产；2．手工业；3．家庭手工业；4．工场手工业；5．工厂；6．手工业合作社或生产行会。②

① 在某些工业部门，人也与有机过程发生关系（例如，在有发酵过程的酿酒业），但是，这些过程极其简单，而且是在人工环境中进行的。

② 其中第六种形式（手工业合作社），在现代工业结构中不起重要作用，但是，从根本方面来看，还是值得研究的，将在下文合作企业一节加以专门论述。

家庭生产，是指以一家一户为单位，为满足自己需要，通常用自产原料进行的手工产品的生产。这种形式的工业比农业更为古老，甚至从发展水平看处于低级阶段的民族也都能掌握各种手工技艺，如制造弓箭，用树皮树根编织席子和器具，制造陶器和鞣制皮革等。随着农业的产生，这种工业形式也得到了进一步的发展。直到现在，在交换尚不发达的地区，农民家庭的需要大都要靠自己家庭成员的劳动来满足。在俄国偏僻地区，农民家庭迄今还用自己地里种植的亚麻或大麻做衣服穿，用自种的树木亲手盖房子住，用自产的树皮做鞋穿，等等，等等。

自给自足的生产不断发展，经历了两个阶段。在最初阶段，产品不出售，由生产者本人全部消费掉。第二阶段，自己消费不了的部分多余产品，用于出售和交换。第一阶段过渡到第二阶段的原因，主要是农民经济出现了分化。农民要满足自己全部经济需要，就得有一定的最低数量的土地。只要有这一点点土地，就不需要买消费品。但是农民不断分化，出现了占有大量土地、能够生产多余产品的农户和占有少量土地、生产的产品不能满足自己需要的农户。地多的农户便开始出售自己的多余产品，地少的农户不得不购买自己所缺少的产品。于是，农民的劳动产品就进入了当地市场，随后又转入了商业领域。

在我国农村集市上，通常可以看到农民家庭生产的各种产品，如粗麻布、纱线、呢绒、木制品等。这些产品不是专为出售，而是为自己消费生产的，只是由于自己用不了或者偶尔急需用钱才出售。正因为如此，我们所看到的情况，还不是手工业或家庭手工业，仍然是一种只是偶尔小部分出售产品的家庭生产。

随着交换经济的发展，家庭生产的分化过程也在不断发展。但是，即使在现代城市中，这一过程也不应当认为已经结束。我们还可以看到：生产部门一个个从家庭经济中分离出来，成为独立性的企业。例如，不久前，洗衣服还是家庭经济的一个部门，缝制衣服、织袜、刺绣、烤面包等，情况也是如此。直到今天，在我们俄国，即便城市中的加工食品也是家庭经济的一个牢固的组成部分。然而，在西欧和美国，由于饮食业的发展，家庭经济的这种职能已在逐步消失。

但是，在农村保持这种工业形式，也和其它小农工业形式一样，是具备一定条件的。原因在于每到冬季农业生产过程就要中断。俄国气候严寒，冬闲时间特别长，几乎占大半年的时间。一到冬季，农活就是不全停下来也不多了，时间大都用来饲养牲畜。由于冬闲时间长，农户能够从事各种家庭手工业。①农民认为，即使劳动代价少得可怜，在冬季加工自己生产的产品也是有利的。例如，自产自用的家庭纺织手工业迄今仍盛行于我国农村。用大麻或亚麻纺线是农村姑娘在冬季的一项最主要的活计。如果用货币来计算纺线劳动，所得寥寥无几，每人每周纺线收入只有60—70戈比。但是，家庭纺线却一直坚持下来了，因为不纺线，农村姑娘的劳动力就会闲置起来，而且在农民看来，挣得少总比不挣好。

家庭经济分化的结果，使分离出来的工业劳动部门便带有手工业的性质。手工业，就是小生产者不是为自己需要，而是不经过任何中间商人直接为消费者需要而生产的一种工业形式。手工业可分为雇佣手工业和自产自销手工业。在第一种情况下，手工业者按消费者的订货，用消费者提供的原料加工产品。手工业者不是所制产品的所有者，产品在整个生产过程中都属于订货者所有。在第二种情况下，手工业者用自己生产的或自己购买的原料加工产品。产品首先属于手工业者所有，然后转归消费者所有。

① H.卡布卢科夫：《关于俄国农民经济发展的条件》，1908年，第2版，第31页及以下各页。

第一种手工业形式出现时间较早。手工业者占有非常简陋的工具，走家串户找活干，往往就在订货者家中做手工。这种手工业，可以叫做流动手工业，在俄国农村迄今还很流行。这种流动的雇佣手工业者，有弹毛工、木匠、石匠、磨刀匠、皮袄匠和玻璃匠等。流动手工业的特点是手工业者在雇主家中做手工。从事这种手工业，只有在生产工具非常简单、便于携带的条件下才有可能。但是，也有许多手工业需要使用极笨重的生产工具，因此只能把手工活拿到自己家来做，这就是我们所说的家庭雇佣手工业。在流动手工业中，主要是靠手工业者的劳动而不是靠生产工具；而在家庭雇佣手工业中，起主要作用的是生产工具。例如，织布业、磨粉业、打铁业等均属于家庭雇佣手工业。

流动手工业和家庭雇佣手工业这两种形式在最初阶段，各地都很流行。

在中世纪城市里，最早出现的手工业者，只有一丁点儿资产，因此只能从事雇佣劳动。随着手工业生产的发展，手工业者富裕起来，能够自己购置材料，而且由于手工业者熟悉材料质量，对订货者就有一定好处。于是，手工业者就开始加工自己的材料，从而出现了自产自销的手工业，既生产直接出售的产品，又生产消费者订购的产品。但是，不论那种情况，产品都不经过中间商人，直接由生产者转入消费者手中。

的确，某些研究家（如桑巴特①）指出，中世纪许多手工业者（如呢绒业）

① 桑巴特：《现代资本主义》，第1卷，第98页。桑巴特引用的许多例子都不能说明为商人劳动的行会师傅是手工业者。由于他不愿意探讨手工业在销售条件下的特征，所以对手工业下了一个不成功的定义。由此可以清楚地看出，上述论点是站不住脚的。桑巴特的定义说："手工业是工业工人力求通过介乎技能和一般手工劳动之

不是为消费者，而是为商人生产。德国中世纪许多城市的呢绒业行会师傅，甚至无权将自己的产品直接出售给消费者，只能卖给垄断呢绒收购的商人。消费者只能从呢绒商手中买到呢绒。但是这些例子尚不足以驳倒有中间商就不可能有手工业的论点。为呢绒商人生产的行会制绒工虽然也是行会成员，但在经济上并不是手工业者，因为这样的呢绒生产不是手工业，而是家庭手工业。只要在手工业者和消费者之间出现商业资本，手工业性质就要发生变化，不再是独立的生产行业而近似资本主义工业了。正是由于商业资本的发展，行会手工业才衰落了。行会工业产品市场愈扩大，商人就愈占上风，行会师傅的作用就愈小。手工业就逐渐转变为从属于大工业的家庭体制。

现代的特点，是独立的手工业急剧衰落。但是，这并不是说，手工业彻底退出历史舞台了。手工业者的人数甚至还有所增长。例如，德国 1816 年手工业者为 50 万人，1861 年为 100 万人；而到 1895 年则增至 130 万人。[①] 然而，手工业者人数的增长，如果同工厂工人的增加相比，显然要缓慢得多。

手工业的衰落，主要表现为手工业者的收入下降，由于这种影响，发生了如下的重大变化：手工业起先在西方属于城市生产，现代却转入农村，或从大城市转入小城市。例如，德国手工业者目前有一多半生活在农村或小城市。在大城市，手工业者日益难以经受住新工业形式的竞争。手工业者，不进工厂当工人，就得在家里当工人，给商店或按工业资本家订货做活。

然而，大城市手工业之所以衰落，其原因与其说是手工业同机器的竞争，不如说是城市商业的发展。城市居民越来越习惯到商

间的活动，从事工业消费的生产和加工，以便通过交换自己的产品或等价的有用活动来谋求生存，并由此而发展起来的一种经济形式”。（同上书第 76—77 页）这个笨拙的和毫无内容的定义，说明一向聪明机智的桑巴特为推翻公认的手工业定义而陷入多么难堪的境地。

① 施穆勒：《国民经济学纲要》，第 420 页。

店购买各种必需品来满足自己的需要。甚至从前有些东西要找手工业者修理，现在却是在哪个店里买的就在哪个店里修理。正是这种商店，而不是工厂，是手工业的主要敌人，把手工业者变为资本家雇佣的家庭工人。

俄国城市手工业从来没有起过象西方那样的作用。我们俄国的城市不是工业城市，而部分是行政中心，部分是商业中心。诚然，彼得大帝和叶卡捷琳娜二世想在我国创建城市手工业，然而这些意图只不过是纸上谈兵。行会手工业之所以在我国发展不起来，是因为没有与之相适应的经济条件。

但是，这并不意味着，手工业这种生产形式，对于俄国是完全陌生的。恰恰相反，现在俄国的手工业比西方还要发达，只不过不是在城市，而是在农村罢了。如果说在俄国中部盛行的农村工业是家庭手工业生产，那么，在俄国黑土地带和南部则主要是农村手工业。这是因为，在从事农业的南部地区，农民经济能够生产各种就地加工的原料。起初这种加工仅限于在农民家庭进行，因为居于主导地位的工业形式，是自给自足的家庭生产。然而，渐渐地，在一方面原始大家庭瓦解，另一方面农民经济解体的影响下，自给自足的生产便转变为手工业。

这个过程，我们可以亲眼看到，直到现在还在频频发生。就拿我国南方农业地区广泛流行的家庭织布业来说，起初，它是每个农户的行业。直到今天，在南方还有不少农村，几乎每家每户都有织布机，一到冬季，就开始织各种家用棉布。织布大都用自种大麻纺出来的纱。但是，那些保持古老家庭织布业的农村，通常是多数农民都有土地的农村。在土地较少的农村，则出现一批织布手艺人，开始从事织布业，并把它做为自己的专门行业，收费加工农

民自己带的棉纱。织布手艺人通常是（甚至几乎都是）来自不得不靠非农业收入谋生的无地或少地的农民。他们一成为织布行家，就掌握了家庭织布妇女所达不到的某种技能，因此，对那些种植大麻、自家纺线的农户来说，自己不织布，花点钱交给织布手艺人去织，反而有利。这样，就在最初用以满足自家需要的家庭织布业的基础上产生了织布手工业。

织布手工业，在俄家南部最为盛行。几乎每个农村都有一些织布工，而在地少的农村，织布工的人数在全村人口中占相当大的一部分。在这种情况下，织布工不仅收本村、而且收邻村农民的棉纱，不过这种行业，仍然属于手工业，因为它是直接为消费者生产的。

使用粗麻纤维的织布业，是典型的家庭雇佣手工业。这种手工业虽然不会发展，但也不会明显减少。尽管技术极其原始，但手工织布业在农村还能保持下来，其原因：一方面是织布工劳动报酬低，另一方面是农民自家种植大麻无须外买。其他织布手工业，情况都不好，例如，在小俄罗斯农村，毛织品、呢绒、所谓毛布、条布等手工业均濒于衰落。这种毛料价值较高，加上手工织布的技术原始，敌不过工厂制品的竞争，很快就被排挤掉。这种情况也同农民牧羊业的衰落造成农民缺少所需原料有着很大的关系。

弹毛业，可以作为不久前在我国农村还很盛行的流动雇佣手工业的例证。弹毛工走村串户，到订货者家中弹毛，往往要远离本村，走几百里的路。弹毛工有时成群，有时单独外出。这种行业也衰落了，部分原因是敌不过弹毛机器的竞争，但主要的原因却是农民牧羊业的衰落。

裁缝业是部分带有流动性、部分带有家庭性的雇佣手工业。成衣匠有时在家里接活做，有时也走村串户找活做和在订货人家里做活。因为我国农村很少穿制成的衣服，而在家里农民自力缝制衣服的情况又随着大家庭的瓦解和家庭经济的衰落而减少了，所以，裁缝业是属于迅速发展的行业之一。在这方面，也明显看出技术的进步，男女成衣匠通常都用缝纫机做手工。

制鞋业也属于不断发展的行业，而这种行业就其经济结构来说，半是家庭雇佣手工业，半是售卖手工业。因为鞋匠有时用订货人提供的皮革做鞋，但常常是自己买皮革做鞋，卖给同村的人，或者把鞋拿到市场卖给邻村的农民。鞋匠更多的时间是修补破鞋。

属于不断发展的行业，还有分散在许多地方的箍桶业（半家庭雇佣、半售卖手工业）、木工业（流动性雇佣手工业）和打铁业（半家庭雇佣、半售卖手工

业)。陶器业部分是手工业(售卖手工业)，但主要是家庭手工业。陶器匠有时把自己的产品直接卖给消费者，有时把陶器用车拉到邻村卖给农妇；而在从前却常常用它来交换黑麦和其他粮食，在这种场合，他就是农村手工业者。但是，由于寻求产品销路十分困难，所以陶器匠更经常的是把产品出售给采购商，而在这种场合，这种行业就具有家庭手工业生产的性质。①

总的来看，我国农村的手工业，应该说不仅从业人数不会下降，而且会迅速增长。尽管许多行业衰落了，但是又会兴起一些行业，来取代它们。农户的家庭经济解体的结果，虽然造成农民的贫困化，但也促使对他人劳动产品的需求增长了。这种日益增长的需求，一部分可以用资本主义工业产品来满足，而这也就给手工业留有发展的余地，特别是在我国农业人口比较富庶的南方地区。

我国农村的特点，是各种流动性行业盛行。在俄国中部的广大地区，居民大都以流动手工业为生。这些地区几乎所有成年男子在夏天都外出找活干，村子里只留下一些妇女、孩子和老年人。近几十年来，农民外出现象急剧增加，由于在家无法维持生活，农民被迫或长期，或短期地离家外出找活干。在科斯特罗马、卡卢加、特维尔和雅罗斯拉夫尔这些省份，外出干手工活的人约占农民人口的五分之一。外出农民从事的手工业，是多种多样的。其中干各种建筑行业的人最多，其次，是在农村干手艺活，在手工工场和工厂以及商店等部门做工，这些行业也对手工业人口的流动起着很大的作用。②这种流动，给我国农村整个生活制度打上了特殊的烙印。由于农业人口的经常流动，我国农村，过着同城市，甚至一般地说同全国不相上下的生活，这一点与西欧农村不同，那里的农民大都从不离开生他、养他、与之息息相关的那一小块土地。我国农民，部分由于流动，部分由于其他原因，一般地说，是与西欧农民根本不同的另一种社会类型。

---

① 关于我国农村手工业的各种形式问题，可参看我国南方任何一省有关各种行业的统计资料汇编，例如，С. И. 利先科：《波尔塔瓦省家庭行业和手工业论文集》，波尔塔瓦省自治会，第2版，第149,203,374,393,366,382,413,486等页。

② 参看 Л. 基里洛夫：《流动手工业》(《百科词典》，布罗克豪斯和叶夫龙出版商，半卷本第54卷)。

参 考 书 目

科尔萨克:《工业形式》,1861 年。

毕歇尔:《国民经济的产生》;《小手工业》,载《国家学说史袖珍词典》(俄译本由沃多沃佐夫《工业》出版),1898 年。

桑巴特:《劳动组织》;《现代资本主义》,俄译本,1903 —1905 年。

施穆勒:《斯特拉斯堡的棉纺行业》1879 年;《国民经济纲要》。

斯蒂达:《手工业的生存能力》,1897 年。

沃龙佐夫:《俄国家庭手工业概况》,1886 年。

C. 利先科:《波尔塔瓦省家庭手工行业和小手工业》,1900 年,第 2 版。

B. 伊利英:《经济问题探讨和论文》1899 年 (彼尔姆家庭手工业调查》条款)。

Л. 基里洛夫:《流动手工业》(《百科词典》,布罗克豪斯和叶夫龙出版商,半卷本,第 54 卷)。

第四章　家庭手工业

一、西欧的家庭手工业。　自由形式和依附形式。大工业家庭体制。它长期存在的原因。二、俄国的家庭手工业。家庭手工业者对收购商人的从属地位。家庭手工业的起源。家庭手工业的经济状况。收购商。扶助家庭手工业的措施。家庭手工业者劳动保护法。本书对家庭手工业的看法。

一、西欧的家庭手工业　家庭手工工业是面向广大市场的小生产；它根本不同于手工业，因为在这种场合下一向有居于生产者和消费者之间并使二者分开的中间商人。这种工业形式，就其经济性质而言，同手工业截然不同，因为它需要有资本主义中间商人，这就或多或少地排斥了小生产者的自由和独立性。不过，应当把家庭手工业两种主要形式区分开。其中有一种类型，是生产者完全隶属于资本家。这种类型叫做家庭手工业的依附形式。第二种类型可以叫做自由形式。在后一种场合，小生产者不明显地隶属于资本家，因为小商品生产者是相对（但只是相对，而不是完全）自由的。

依附形式（亦称大工业的家庭体制）又有两种形式，如同手工业有两种形式一样，即：售卖的(Kaufsystem)和雇佣的(Lohnsystem)家庭手工业。这两种形式的特点是，小生产者经常为同一种买卖

或同一个工业资本家做活，同资本家在经济上的联系非常密切，甚至构成某一资本主义企业的有机组成部分。这两种家庭体制可按下述特征来加以区分。售卖形式表现为小生产者在形式上是自己产品的所有者。从表面上看，资本家与小生产者之间的关系，在这种场合带有自由的性质，但是，由于生产者实际上是被迫把自己的商品出售给他在经济上所依附(例如，他是向资本家购买原料而又无力偿还的债务人)的那个资本家—商人，所以这在实际上是雇佣劳动，是按照资本家的订货做活的。

依附的家庭手工业的第二种形式，是指小生产者不仅在实质上，而且在形式上、法律上是资本家的雇佣工人。在这种家庭手工业的形式下，家庭生产者直接受雇于资本家，从资本家那里领取原料，有时还领取劳动工具。在这种场合，小生产者不同于在资本家作坊从事雇佣劳动的工人，仅仅是在自己家里做活而已。因此，依附的家庭体制的这种形式与第一种形式不同之处，在于它的雇主以手工业资本家的身分出现，而第一种形式雇主却以商业资本家——收购商人的身分出现。

但是，这两种依附的家庭体制并不能包括家庭手工业的所有形式，因为后者也可以表现为更为自由的形式。不妨以十九世纪初英国小呢绒匠为例。呢绒师傅自己买进羊毛，纺织成粗呢绒，但不是把它直接卖给消费者，而是拿到约克郡各主要城市专门开办的呢绒商品交易所卖给呢绒商人。每个呢绒师傅在商品交易所里都占有特殊的地位，并按自由价格出售呢绒。这种呢绒师傅不是手工业者，因为手工业的特点是为消费者，而不是为商人生产。另一方面，这也不是资本主义的家庭体制，因为在这种场合，小生产者有

向任何人出卖自己商品的自由。因此，呢绒商人不是小呢绒师傅的主人。当然，不能由此得出结论，说小生产者完全不依赖商人了。因为商人占有资本，操纵着呢绒市场，所以，小生产者不可避免地要沦为多少得从属于商人的地位。小生产者的自由只是相对的，只有在这种相对意义上，才能谈到家庭手工业的自由形式。

总之，我们看到两种家庭手工业。在第一种场合（依附形式），产品是为某个资本家—企业主（雇佣体制）或者商人（售卖体制）生产的。在第二种场合（自由形式），小生产者有选择的自由，他可以随意把自己的产品卖给某一个商人。这两种形式必须严格地加以区别。总的看来，自由形式随着资本主义经济的发展，逐步变为依附形式，资本就越来越支配小生产者。

大工业的家庭体制（或者说，家庭手工业的依附形式）在资本主义发展史上起过很大的作用，只有通过这种体制，资本才逐渐地支配生产。这种体制，恰恰是盛行于十八世纪的资本主义生产类型。这一事实可以说已经牢固地确定下来了，尽管不可能举出确切的统计资料来证明它，因为十八世纪工业统计才刚刚萌芽。

十八世纪英国家庭体制的发展，有许多间接的特征可资证明，例如，英国国会颁布了一系列严惩破坏经济资料等的法令。①棉布生产最初在英国是以售卖的家庭体制形式出现的，随后很快就转变为雇佣形式。十八世纪初，曼彻斯特附近的织布工向大商人购买棉纱，织成布，又将产品卖给那个商人；后来，大约在十八世纪中期，企业主和生产者的关系变为更加依附的关系，资本家自行把棉纱分拨给工人，而工人为订货资本家织布以挣得一定的工钱。

---

① 黑尔德：《关于英国社会史的两本书》，第550页及以下各页。黑尔德是最早懂得家庭体制在资本主义工业史上的作用的人之一。

大工业的家庭体制于十八世纪在西欧所有国家中发展起来了①。这个体制一部分来自行会手工业，具有一系列不易觉察的过渡形式，因此很难划定行会手工业消失和家庭体制兴起的界线；它另一部分来自农民自给自足的家庭生产，农民起初把自己多余的产品拿到市场去卖，现在终于开始专为出售而生产，并把自己的制品出售给固定的商人，这就是说，他们变成了家庭工人了。农村已经成为有利于家庭体制发展的活动场所，从而使农村手工业不受行会的支配，摆脱了强制性的行会章程的约束。因此，商人为逃避行会的控制，常常把原材料分送到各个农村去加工，这样一来，农村又出现了新的行业，这也就是家庭体制的第三个来源。

但是，不应当认为现在家庭体制已经过时了，它再也不能同资本主义工场手工业竞争了。相反，恰恰是现代的资本主义发展条件，才在某些场合使这种资本主义工业形式得以发展。于是它在伦敦、柏林及其他大城市很盛行。在英国这种体制叫做“血汗制”。

在现代经济制度下，家庭体制的力量在于它给资本家提供最大限度剥削工人的机会。家庭体制中的工人是无力对付资本家的。工人各自在家里干活，不能组织起来维护自己的共同利益，因为他们通常都互不了解。工人的这种无组织性，有利于资本家，使资本家能够做到工资付得最少，而劳动日延长到最大限度。其次，在家庭体制条件下，资本家不用支出有关厂房设备和提供生产工具的费用，他的生产费用只有工资和原材料两项。再者，在家庭体制条件下，资本家每当商品需求下降时，都能迅速减少生产，而不顾自

① 库利舍尔：《资本利润的演变》，第1卷，第8章。本书收有大量有关欧洲各国家庭体制发展方面的资料。

己工厂工人失业。同时，工厂主在这种场合，由于工厂设备和机器闲置不用，失去的只是利息。这样，在家庭体制条件下，工业萧条的一切灾难都被转嫁给工人。最后，在家庭体制条件下，资本家能够逃避对他有约束力的工厂法的要求。总之，在资本家看来，家庭体制的优点是能够最大限度地剥削工人，正因为如此，尽管这种体制下的生产必然规模小，设备简陋，但它还是有生命力的。这种体制的缺点，在资本家看来，则是工人能损坏或出卖厂主提供的原材料，以及资本家不能采取先进的生产方式和生产工具来提高劳动生产率。

不管怎么说，家庭体制都是富有生命力的工业形式，特别是它在世界一些国家的首都定居下来了，那里聚集着大批失业的无产阶级，他们也逐渐成为"血汗制"的牺牲品。

工厂劳动卫生条件法要求越来越严，促使英国家庭生产在许多部门中发展起来了。因为工厂主认为关闭工厂，改行家庭体制对自己更为有利。

在德国可以看到，家庭体制一般说是在衰落，尤其是在纺织生产中，因为这个部门的机器劳动要比手工劳动优越得多，手工织布工人是竞争不过蒸汽织布机的。与此相反，在裁缝、纸制品、食品以及其他劳动部门，家庭体制却富有生命力。一般说来，家庭手工业工人人数日趋减少，1882 年(据工厂主提供的资料)德国有 544,980 人，1895 年减为490,711 人，1907 年又减至482,436 人。

家庭体制尽管设备条件简陋，但却往往胜过工厂，其原因是靠加强对工人的剥削(而不是靠用机器)来提高劳动生产率。因此，在这种情况下，资本主义支持了以手工劳动和小生产为基础的工

业形式，从而阻碍了技术进步。

二、俄国的家庭手工业 俄国家庭手工业在农村、特别是中部地区，主要是在农业由于某些原因不能满足居民需要的地方得到了广泛的发展，因为土地少是家庭手工业产生的重要条件之一。但是，我国的家庭手工业在大多数情况下总是和农业结合在一起的。

我国也有相当一部分家庭手工业者没有土地，不得不与占有土地的家庭手工业者进行竞争，这样一来，后者与土地的关系势必影响前者的收入条件。但是也不应当夸大这种关系的作用；有些人如 B.Γ.亚罗茨基把家庭手工工业看做是农业的副业，这种看法是根本不对的，因为恰恰相反，农业才是家庭手工业者的副业。

我们的家庭手工业，表现为两种为中间商人劳动的小生产基本形式：自由的和依附的。很难说哪种形式占优势。

可以认为，在没有土地的人中间家庭手工业的依附形式占优势，而在有土地的人中间自由形式占优势。在俄国工业地区，依附形式占相当大的优势；哈里佐梅诺夫还在十九世纪八十年代初就认为莫斯科省有72%的家庭手工业者属于这种形式，而弗拉基米尔省有一些县的人数甚至还要多些①。相反，在农业省份，家庭手工业的自由形式占优势。

只有手工业者自己生产或从外部（不是从收购产品的商人手中）购买原材料，而加工出来的产品又按照自己选择出售给商人的时候，才可以说是家庭手工业的最自由的形式。这里家庭手工业者不是某一个资本家的工人，因为他同任何资本家都没有固定的

① «司法通报»，1883年第11期，第437—438页。

关系。资本家在这种场合不能调节生产，而只能控制销售领域。

家庭手工业这种比较自由的形式，只是在家庭手工业者容易获得诸如木材、粘土、兽皮等材料的家庭手工业劳动部门才能看到。这些部门包括制做陶器、生产多种木制品、编制篮筐、编织树皮鞋、熟制毛皮等行业。但是，即便在这些行业中，家庭手工业者也往往依附于收购商人。

家庭手工业的另一种形式，受资本的影响较强，所以在这种形式下，家庭手工业者自己花钱外购原材料，而且总是向同一个固定的资本家提供自己的商品(转变为依附形式)。

例如，莫斯科省的制帽业以及制毛刷、玩具等行业，就具有这种性质。但是，应当指出，对资本家的依赖性增大，并不总是使家庭手工业者的境况恶化。例如，莫斯科省的玩具匠，并不依附于企业资本家，能把商品出售给各种商人，但他们的经济状况，反而比那些为固定的订购资本家生产的人要糟糕得多；这说明没有固定主人的家庭手工业者会在销售产品方面遇到很大的困难，所以他们力求与某一商人资本家保持固定的关系①。

家庭手工业依附于资本的第二阶段，就是家庭手工业者购买某一商人的原材料，并向他出售自己的产品（售买的依附形式）。这种家庭手工业者在名义上是自由的，而实际上则由于购买材料，通常无法偿还债务而完全依附于收购商人。这种依赖性越大，原材料的价值就越高。

例如，乌罗姆斯基的制钉匠，布尔马基诺的小炉匠，巴甫洛夫斯克的锁匠，谢美诺夫县的鞋匠，等等，都属于这种形式。

家庭手工业依附于资本的最后一个阶段，就是家庭手工业者从订货资本家获取原材料，并进行收费加工(雇佣的依附形式)。这

① 《莫斯科省的行业》，第1卷，第75—78页。

里，家庭手工业者再也没有一丝一毫的自由，已经成为资本家的雇佣工人，同工厂工人没有任何区别了。

特维尔的制钉匠、基姆雷的鞋匠、巴甫洛夫斯克的制刀匠、马卡里耶夫的角制品工匠，等等，都是这种雇佣工人。

但是，占有原材料的资本家和家庭手工业者之间往往还有许多的中间商人和代理人。每一个中间商人都要赚取从家庭手工业者的收入中提出来的利润。这种复杂的中介活动突出地恶化了家庭手工业者的经济状况。

不妨以棉纺业为例。一个领导企业的大资本家，譬如说是细纹布工厂的厂主。他得跟大代理商经办人打交道。代理经办人从厂主那里提取棉纱，并在自己的作坊里进行棉纱整经。然后，经办人将经过整经的棉纱分送到小织布代理人手里，他们再将棉纱转送到纺织间的业主(小业主)手里，而这些小业主又把棉纱转送到家庭手工织布匠手里。这种复杂的中介活动，在许多家庭手工行业中都可以见到。例如，在莫斯科省制造子弹(子弹壳)的行业中，制造弹壳的工厂主和农村女工之间也有代理人，他们不仅向女工提供原材料，而且提供全套生产工具。在莫斯科省的手套行业中，工厂主和女工之间也有挨村挨户送原材料等等的代办人。

在俄国经济学中长期流行一种意见，认为我们的家庭手工业全是从农民的家庭生产中发展起来的。这种意见假设，农民的家庭生产逐渐变为手工业，而手工业又转变成为家庭手工业，先是较为自由的、继则是更多依附的形式。归根到底，这一全部演变过程，正如所假设的那样，是以发展为工厂而告结束的。诚然，这个工业发展图式，完全适用于许多古老的行业。但是也有许多别的行业，这个图式根本就不适用，甚至出现相反的过程：不是家庭手工业经过长期的演变发展成为工场手工业和工厂，恰恰相反，而是

工场手工业产生家庭手工业。

不妨以极其重要和普及的棉纺行业为例。俄国直到十八世纪中叶尚不存在的棉纺工业，就是在大手工工场的基础上产生的。起初生产全部都集中在手工工场内进行，但是，由于是手工生产，所以，农村的小生产者能够成功地同工场手工业生产进行竞争，甚至资本家也懂得把棉纱送到工人家里去纺织，要比把这些工人集中在手工工场的厂房里劳动有利得多。这样就从工场手工业中产生了采取资本主义家庭手工业雇佣体制的家庭手工纺织业，其后，由于十九世纪初家庭手工业的条件比较有利，某一地区的家庭织布工往往几乎成为这个劳动领域的垄断者，他们所得的工钱相当高，便渐渐地变成独立的织布工。这些独立的织布工把自己织的布拿到市场上出售给商人。因此，从为中间商人生产的依附形式中，产生了自由形式。在十九世纪第二个二十五年间，我国工场手工业发生了迅速分散的过程，手工工场变成了分发家庭加工材料的机构。

产业资本(手工工场)是我们的工业技艺学校，资本主义摧毁了西欧的行会文化，但却给我们俄国带来了工业文化，让居民了解了工业技术方式。

从十九世纪后半期开始，随着农业经济的衰落和工厂竞争的加剧，我国家庭手工业的状况日趋恶化。家庭手工业者无法与机器竞争，机器生产在哪里站住了脚，哪里的家庭手工业产品就要跌价，家庭手工业者的收入就要减少。家庭手工业者经济状况日趋恶化，一个普遍的原因是农民经济的衰落和农村出现充斥劳动力市场的人口过剩。家庭手工业者不得不按仅够维持最低限度生活资料的价格出售自己的制品，因为家庭行业每个人都能够干，所以，农村大量多余的人口都集中到家庭手工工业中来了。

家庭手工业的特征，是它对资本的依附性。当家庭手工业者为出售进行生产时，它依附于商业资本，当家庭手工业者成为工业资本家的雇佣工人，按资本家订货并用他的材料进行生产时；它依

附于工业资本。虽然收购商人剥削家庭手工业者，但他同时也是组织销售家庭手工产品的必要一环。

我国经济文献中提供的有关家庭手工业者人数的说法，不久前还大都是极不可信的。官方和私人出版的文献，通常认为我国家庭手工业者至少是1—1.5千万人。1913年，雷布尼科夫先生第一次认真地进行了家庭手工业者人数的统计，结果表明，在农业省份家庭手工业者约有170万人，其中约150万人为自由市场或收购商人劳动，20万人为资本家从事雇佣劳动(雇佣依附形式)①。

通常认为，独立的家庭手工业者的状况，要比依附于资本家的家庭手工业者好，但实际上情况并非总是如此。恰恰是独立的家庭手工业者的状况往往要坏得多。不直接依附于某一个资本家，销售就没有保证，就没有经常的顾主。至于谈到家庭手工业者和工厂工人两者状况的比较，则毫无疑问，工厂工人比起家庭手工业者来，所得工资要高得多，工作的时间也少得多；但是，即便承认家庭手工业者愿意到工厂当工人，但也不能忽略我国的工厂工业只能为不太多的人口提供就业机会，只有家庭手工业才是我国相当一部分农民所需要的。我们应当记住，家庭手工业仍将在长时期内是我国经济生活的特征。也就是说，社会当局的任务应当是改进家庭手工业者的收入条件。为此目的，还必须采取一系列措施。

首先，在提高家庭手工业生产技术方面有许多事可做。其次，非常重要的，是组织销售家庭手工产品，为他们提供廉价原料，安排低息信贷。在所有这些方面都能取得重大成绩。

① 雷布尼科夫：《家庭手工业》，1913年，第20页。

莫斯科地方自治会采取了一套复杂的措施来扶助家庭手工业，如建立机构来提高家庭手工劳动的技术，为家庭手工业者提供原材料，销售家庭手工业产品。在这一方面已经取得了一些成绩。成立了"家庭手工业展销会"，它在某些家庭手工业劳动部门排挤了收购商人。在其他省份也有类似的机构出现。在维亚特省的家具行业中，大多数家庭手工业者出售家具已经无须经过收购商人，而是通过地方自治会的货栈。通过地方自治会货栈出售家具，价格大大地下降了。在信贷方面，也能够对家庭手工业生产给予卓有成效的帮助。在这一方面，农业信贷协作社应当而且已经在发挥很大的作用。

1910年，地方自治会的家庭手工业作坊和手工业作坊有260多个。此外，还有13个地方自治会的家庭手工业货栈，但周转额不大，总共不到200万卢布。

一般地说，考虑到工厂最终要吞并掉家庭手工业，因而对家庭手工业者不采取任何扶植措施，则是非常不合理的。只要没有出现这种情况，就应当积极地帮助家庭手工业者维持他们勉强过得去的生存条件。对家庭手工业依附形式进行扶植的有效措施之一，就是在家庭手工业中推行劳动保护法和调整劳动日的时间等。鉴于家庭手工业工人非常软弱无力，不能同剥削他们的企业主进行斗争来维护自己的利益，英国于1909年采取了第一个坚决步骤，在某些家庭手工行业中工资由政府进行调节。事实上，也只有政府来调节工资，才能实际提高那些由于某些原因收购商人或原材料占有者对手工业者的剥削采取特别苛刻形式的家庭手工行业的工钱。

除国家为保护家庭手工业工人利益而采取的上述措施外，地方自治会对于改善家庭手工业条件也有许多事可做。但是，扶助家庭手工业者的一切措施，都必须立足于家庭手工业者的独立性，才能收到实际效果。这也就是为什么说在家庭手工业者中间发展各种合作组织是提高家庭手工业的有力措施的原因①。

在德国的文献中，家庭手工业(Hausindustrie)通常被看做是一种资本主义工业。与此相反，我们俄国不久前还对家庭手工业大都持一种截然不同的观点，认为这种家庭手工业是必定会把俄国农民从"资本主义瘟疫"中解救出来的"人民的"手工业。为反对这种毫无根据地美化我国经济生活的观点而作出的自然反应，就是把德国关于家庭手工业的观点搬到我国来。这一点，П.Б.司徒卢威在其《俄国经济发展问题的批评意见》一书中做到了。但是，如果说民粹派对家庭手工业的观点无论怎样也找不到事实根据，那么，毕歇尔以及其他德国经济学家的对立观点(我在《俄国工厂的过去与现在》一书中，曾对这种观点表示赞同)也不能认为是完全正确的了。本书把家庭手工业分为两种形式，其中一种(依附形式)完全可以说是资本主义工业，而另一种(自由形式)就不能认为是资本主义工业，而且在自然进化的影响下，第二种形式力求向第一种形式转化。总之，我得出了如下结论：在某些情况下，家庭手工业是不能与资本主义工业相提并论的。为了说明这一点是无可争辩的，不妨以家庭手工业者为地方自治会货栈生产的情况为例。在这种场合，家庭手工业并不改变它的实质，仍然是为中间商人进行生产，因而它不是手工业，但显然也不是资本主义工业，因为在这种场合不存在任何资本主义的中间商人。一般说来，即使家庭手工业者把自己制品也卖给商人，但不是固定卖给一个商人，

① 近来，由于合作组织在俄国普遍发展，合作社在家庭手工业者中间也取得了一些成绩。其中特别重要的是信用互助会，它不仅为家庭手工业者提供贷款，而且为家庭手工业者办理原料采购和代销产品的中间业务。还有一些专门的家庭手工业合作社：原料合作社、货栈(销售)合作社和生产合作社。莫斯科省地方自治会对家庭手工业合作社给予经常的协助。其他扶助家庭手工业的社会机构，近来也开始采取这种做法。

而是随意卖给不同的商人，那么，他就不能与资本主义企业的雇佣工人相比，因为不管他经济状况怎样恶化，他都没有固定的雇主。

当然，由于经济上的脆弱性，家庭手工业者很容易陷入依附商业资本或工业资本的境地。而为了保持家庭手工业者在经济上的独立性，就需要具有足以抵制家庭手工业生产这种自然发展趋势的特殊条件。在这方面，特别重要的是销售组织。十九世纪初，约克郡的呢绒匠之所以有某种独立性，是因为他们具有这种销售组织。不过，只有社会机构在这方面有计划地进行工作，才能保证家庭手工业者的独立性，但是分散的自食其力的家庭手工业者过于软弱，无力卫护自己的自由，这对他们往往不是有利的，因为家庭手工业者与资本家保持比较紧密的联系，能使他们不必操心为自己产品寻找市场，因而他们也只有经常幻想能找到一个固定的雇主。

如果认为任何为中间商人进行的生产都是资本主义的，那么，这不论对于工业还是农业来说，都应当是对的。因此，把农民从事的农业看做是资本主义生产难道说是不应当吗？要知道，农民把自己的粮食卖给商人，因而，他也和家庭手工业者一样，理应属于资本主义生产者。B.Э.杰恩恰恰得出这样的结论，说："正因为我国农民(即农耕。——作者)经济是为收购商人生产的，同时又在经济上依赖于后者(这大概在多数情况下都是如此)，所以，它也和家庭手工业一样是资本主义企业"。①

这样一来，小农业生产者就是粮食商人的雇佣工人了。但是，农业生产者必须为同一个粮食商人生产，我们并不知道有这种情况。农民可以随便向任何人出售自己的粮食，道理是很清楚的，就是因为他们从粮食商人那儿得不到原料或加工工具，因此，在B.Э.杰恩看来，农民是经常变换的资本家的雇佣工人，而资本家则可以由农民按照心愿自由地加以选择。如果同哪一个资本家发生关系取决于农民的话，那么，农民同某一个资本主义企业的固定联系究竟表现在什么地方呢？

这个例子是很耐人寻味的，因为它表明，硬把任何为中间商人而从事的生产塞进资本主义生产框框里的企图陷入了怎样无法解决的困境。我国或德国的许多经济学家都犯过这种错误。B.Э.杰恩把农民生产归入资本主义生产，是尤其荒唐的，因为他自己也承认存在面向广大市场的非资本主义生

① B.Э.杰恩：《经济地理概论》，第1部分，1908年，第91页。

产的可能性。

参考书目

西欧为中间商服务的生产和大工业的家庭体制：

A. 图恩：《下莱因地区的工业》，第2卷，1879年。

A. 黑尔德：《关于英国社会史的两本书》，1881年。

E. 扎克斯：《图林根的家庭工业》，第2卷，1882—1884年。

L. 贝恩：《萨克森法兰地区的工业》，第2卷，1884年。

山茨：《佛朗克尼亚殖民和工业史》，1884年。

齐默尔曼：《西里西亚纺织工业的兴起和衰落》，1885年。

斯蒂达：《参考文献，德国家庭手工业的现状与形成》，1885年。

斯菲特兰：《奥地利的小工业和家庭工业》，第2卷，1894年。

桑巴特：《家庭工业（国家学说手册）》。

毕歇尔：《国民经济的产生》；"工业"（国家学说手册）、《德国和奥地利的家庭工业和家庭手工业》，载《社会政策协会论文集》（第84—88页）。

斯菲特兰：《家庭手工业法的广泛途径》，1903年。

《关于南斯塔福特郡和南伍斯特郡铁轨制造者和铁链制造者情况的报告》，1886年。《上议院选举委员会关于血汗制的报告》，1889年。《英国皇家劳工委员会第二个报告》，1892年。

库利舍尔：《资本的利润演变》，第1部，1906年。

俄国家庭手工业：

科尔萨克：《论工业形式》，1861年。

梅谢尔斯基和莫扎列夫斯基：《俄国家庭手工业资料汇编》，1874年。

《地方自治统计资料集》，特别是莫斯科省的统计资料集。俄国家庭手工业调查委员会的资料汇编（1879—1890年，第17版）。

《地方自治会在家庭手工业方面的活动概况》（莫斯科省地产和国家财产机构出版，第5卷，1897年，1899年）。《俄国家庭手工业的总结和研究》（莫斯科省地产和国家财产机构出版，五卷本，1892—1898年）。

《政府对利用家庭手工业的活动概况》(莫斯科省地产和国家财产机构出版，1902 年)。

A. 伊萨耶夫:《莫斯科省手工行业》,第 3 版,1876—1877年。

哈里佐梅诺夫:《弗拉基米尔省手工行业》,1882—1884年。

普鲁加温:《尤利耶维茨县的农村公社和家庭手工业》,1884 年。

克拉斯诺佩罗夫:《佩尔姆省家庭手工业》,1888—1889年。

普里列扎耶夫:《什么是家庭手工生产？》,1882年。

沃龙佐夫:《俄国家庭手工业概况》1886 年。

H. 叶泽尔斯基:《家庭手工业》1894 年。

普洛特尼科夫:《尼日戈罗德省家庭手工行业》, 1894 年;《佩尔姆省家庭手工业状况概要》,1896 年。

П. Б. 司徒卢威:《俄国经济发展问题的批评意见》,1894 年;《俄国家庭手工业具有持续的历史性地位》(载于《杂谈》集,1902 年)。

M. 杜冈-巴拉诺夫斯基:《俄国工厂的过去和现在》,第 3 版, 1907 年。

B. 伊利英:《经济考察和经济论文》,1899 年;《资本主义在俄国的发展》, 1899 年。

波格鲁佐夫:《俄国的家庭手工业》, 1901 年;《家庭手工业活动家代表大会文选资料》,第 2 卷, 1902 年;《1910 年彼得堡家庭手工业活动家代表大会文选资料》, 第 2 卷, 1910 年。

雷布尼科夫:《家庭手工业及其产品的销售》,1913 年。

第五章　工场手工业和工厂

一、西欧的工场手工业和工厂。工场手工业形成的三种方式。西欧工场手工业发展的经济和社会障碍。工厂的产生。生产的集中化。从德国来看资本主义工业发展的趋势。二、俄国的工场手工业和工厂。彼得大帝的措施。租佃工场手工业。农奴制改革后的工厂。俄国工厂生产的集中化。民粹派对工厂的看法。

一、西欧的工场手工业和工厂　大工业的家庭体制，是资本主义生产，因为家庭手工业工人是资本家的雇佣工人，但生产过程不受资本家监督，工人在他自己家里劳动，而不是在他的雇主的作坊里做工。但是，资本主义生产的最高形式，则是指资本家对全部生产过程实行监督的生产，为此，生产需要在资本家的作坊里进行。在家庭体制下，生产只能是小生产(尽管在这种场合资本主义企业是很大的企业，资本家可以雇佣成百成千的人)，如果把工人集中在企业主的作坊里做工，生产势必是大生产。资本主义工业大生产有两种形式：工场手工业和工厂。

工场手工业生产是指其绝大部分生产过程均由手工操作完成的资本主义工业大生产。资本主义工场手工业于十四世纪和十五世纪在意大利兴起，随后逐渐地，很缓慢地扩展到西欧各国。十六、

十七和十八世纪，资本主义生产虽然在西欧有了相当快的发展，但都不是工场手工业，而是大工业家庭体制。

甚至在十八世纪，工场手工业尽管在西欧先进国家可以见到，但仍然是非常罕见的工业形式。1764年，在现今比利时境内进行过关于工场手工业的专门调查。从调查的情况看，这个工业国家当时也不超过12家从事纤维加工的手工工场，而且，就是这些手工工场也把大部分加工活交给家庭手工业去做。其中最大的一家手工工场（图奈麻纺工场），也只有工人277人。还有一家手工工场有工人175人，其余手工工场工人均不足100人。在其它劳动行业中，手工工场要多一些，但规模都很小，工人人数为15—30人不等。在比利时，除两家较大的纺织手工工场外，总共还有三家手工工场工人人数在100人以上，即：制陶手工工场，有200名工人，制烟工场有151人，锯木工场有102人。

遗憾的是，我们没有掌握有关西欧各国工场手工业发展情况的详细资料。不过，不得不承认工场手工业在各地都是非常罕见的工业形式。显而易见，在西欧有一些条件阻碍资本主义大生产的发展。这些条件，是不难猜想的。中世纪西欧的一个特点，是行会手工业形式的小生产得到了迅猛的发展。手工业行会章程，在西欧一直保持到十九世纪。正是这种在行会制度基础上生长起来的独特的文化阻碍了西欧这种与行会手工业根本不同的手工业形式——工场手工业的发展。允许工人在家里做活的大工业的家庭体制，与手工业非常近似，因此，西欧资本主义生产大都以这种形式出现。

西欧出现工场手工业，有三条途径。中欧存在强有力的政府，所以在这方面，政府的政策起着重要的作用。政府有步骤地竭力把工业从行会统治下解脱出来。在法国，以及奥地利、普鲁士、荷

兰和其它中欧国家，工场手工业是在政府直接支持下招聘到国内来的外国手工业者中间产生的。

例如，法国罗浮手工工场的起源就是如此。十七世纪初法国国王聘请制造各种奢侈品的各行各业的外国手工业者到法国来，而且为了使他们不受法国行会的统治，还从罗浮宫属于王室的一些建筑中特别拨出房舍给他们使用。外国手工业者，居住在罗浮宫，不受行会的支配，在敌对的居民中间的共同生活和共同利益，自然而然地使他们相互支持。于是，比较贫苦的手工业者渐渐地沦为依附于比较富有的手工业者的地位。最后，某些手工业者的作坊合并为一个由出身于手工业者资本家领导的大企业。在法国，制作织花壁毯的大手工工场以及许多其他手工工场的出现，情况也都完全如此。

工场手工业赖以产生的第二种方式，是使用强制劳动。社会当局总是拥有大批关在监狱、收容在孤儿院、教养院等机构里的失去自由的居民。十七和十八世纪，当权者开始在这些机构中建立手工工场，并准许私人企业主有偿使用失去人身自由的居民的劳动。因此，私人企业主就有可能摆脱行会的统治而得到他们所需要的廉价劳动力。

例如，显赫的大公于1686年颁布了一项关于创办“感化院纺织手工工场”的特别敕令，规定那里应收容（必要时强制收容）失业者及其子女。正如德国一些研究者所说，当时德国工场手工业的工人大都来自各种失去自由的人：乞丐、流浪者、罪犯、孤儿等。

这种情况说明，有人身自由的人是不进手工工场的。家庭资本主义工业，不费力气就能找到所需要的工人，因为在这种场合，工人是在自己家习惯了的环境里劳动。工人只有在万不得已的情况下才被迫到手工工场去做工，这就是说，政府只有准许企业主有权支配失去自由的劳动，才能把工人赶进手工工场里去。

最后，第三种形式的工场手工业，是从大工业的家庭体制中有机地发展起来的。手工业不可能直接转为工场手工业，因为手工业者没有雇主。家庭手工业的工人则是另一种情况。他们已经失去独立性，习惯于依赖企业主，而企业主当其本身利益真正需要这样做的时候，就能把工人赶进手工工场。克服行会的反抗虽然比较困难，但这种阻力也不是不可战胜的。一般说来，除了在外国手工业者中间和在强制劳动基础上产生的工场手工业之外，无庸置疑，还有从家庭手工业中有机地发展起来的第三种工场手工业。①

但是，十分明显，西欧资本主义大生产的兴起不得不克服巨大的阻力，这一点从后一类手工工场在中欧任何时候都为数不多的事实中可以得到证明。在英国只有某些地方，这种手工工场才比较多一些。一般地说，即便在英国，手工工场也为数甚少，而且已有的手工工场规模也都不大。

这样，资本主义大生产，尽管有大生产的技术优点，可是直到十八世纪末叶在西欧也未能得到较快的发展，因为工业行会组织所形成的社会阻力，使它的发展受到了阻碍。这些阻力只有在资本掌握了最强大的现代技术工具——机器的时候才被资本主义战胜了。

工厂，是指生产过程绝大部分均由机器来完成的资本主义工业大生产。工厂的厂史，是随着英国十八世纪后半期一系列纺纱机的发明而开始的。这些机器在棉纺部门引起劳动生产率的巨大增长，以致手工劳动无法与之竞争。虽然资本家的作坊和以往一

① 本文有关工场手工业发展的资料引自 И.М.库利舍尔：《西欧工业形式史论文集》，第四篇。

样招收工人很困难，甚至在英格兰和苏格兰出现的第一批工厂，也象以前的手工工场一样，工人大都来自失去自由的居民(如贫民子女)，或者来自罪犯、流浪者等等，然而，由于机器劳动在技术上的优越，棉纺工厂异常迅速地取得了完全统治的地位。到十九世纪初手工纺纱在英国就已经绝迹了。在其他一些生产部门中，工厂还远没有取得决定性的胜利。例如，甚至在英国，手工织布和机器织布的斗争还整整持续几十年，至于在其他国家，这场斗争迄今尚未结束，这是因为机械织布机的劳动生产率远不如纺纱机提高得快。

由于有了机器，大生产超过了小生产，便迅速地发展起来了。当然，即便在现在，任何一个国家的工厂也都排挤不掉其他的工业形式。我们处处可以看到工场手工业、家庭手工业和手工业与工厂并存的现象，而只是在为数不多的劳动部门，大机器生产完全占有优势。但是，随着技术的进步，一批批新的劳动部门逐渐进入机器生产的领域。

在工业部门，大生产比起小生产来有巨大的优越性。最重要的和最主要的优越性，就是可以拥有大型的生产资料、设施、厂房、工具，首先是大机器。从“协作”一章所指出的原因来看，大生产主要是能够使用机器，而小机器比起大机器来生产率要低得多。但是，工厂生产，除了这个基本优点之外，还有其他许多优点。规模较大的工业企业大都更多地发挥分工的优点，也都能把比较有用的劳动力(有文化的技术专家)用于指挥生产过程。这些对于小生产来说是办不到的。大批购买企业所需要的一切，要比小批购买便宜得多。大企业不需要中间商人，能直接与生产者联系，并能在

最廉价的，即使是遥远的市场上购买到所需要的一切。就是在出售产品方面大企业也有极大的优点，它能在最有利的、甚至是遥远的市场上出售产品。总起来说，大企业在其交易中很少利用中间商人的劳务(例如，购买可以不经过零售商，销售不经过批发商)，从而节省了这笔劳务费用。此外，它还拥有巨额资本，较之小企业，容易吸收外来资本，并有较大的信贷能力。

完成大工程需要有大企业，这是由事物的本质决定的。战斗舰只有大企业才能建造，同样，大型建筑也要有一个企业的相当数量的工人来建造。诚然，在后一种情况下，可以设想，大工程也可能由几个为此目的而把各自力量联合起来的小企业来完成。不过，几个企业联合起来共同解决某项专门任务，是一个难以实现的过程；而在大企业中的这种劳动力的联合，是已经实现了的既成事实。

扩大生产规模的经济限度决定于市场的规模。有限需求和地方性需求的商品，不能大规模生产。因此，大生产是制造大量需要的商品或劳动耗费大的产品(大型机器、船舶、大型建筑等)的。

当然，扩大生产规模不能无限度地进行，它会受到前面(论协作一章)所提到的自然限度的制约。但是，不应当忘记，扩大工业企业的规模不一定就得同时扩大生产的规模。当一些工厂合并为一个属于某资本主义公司的企业时，每一个工厂的生产规模都没有变，但是企业却变成了大企业。

归根结底，由于工厂增多，大生产到处迅速地发展起来，并在工业中日益占居统治地位。这种生产的集中是资本主义工业发展的主要趋势。

最近德国工业的调查统计资料可以说明这些工业发展过程。根据这些资料，德国工商企业中的工人总数在 1882 年、1895 年和 1907 年的变化情况如下表所示：

单　　位	1882 年	1895 年	1907 年
小生产单位（五人以下的生产单位）的工人数	4,336,000	4,771,000	5,383,000
中等生产单位（6到50人以下的生产单位）的工人数	1,392,000	2,454,000	3,689,000
大生产单位（50人以上的生产单位）的工人数	1,613,000	3,044,000	5,364,000

这些数字包括加工工业和开采工业、商业、运输（铁路、邮电除外）、果木业和渔业。这些数字表明，资本主义工业现代演变的特点，不是小生产消失了，而是小生产比大生产发展得缓慢些罢了。小生产单位的工人数，在 1882—1895 年期间不仅没有减少，反而增加了 10%，1895—1907 年又增加了 13%。中等生产单位的工人数，在 1882 年—1895 年期间增加了 76%，而在 1895—1907 年期间增加了 51%；大企业单位的工人数，在1882 年—1895 年期间增加 89%；而 1895 年—1897 年增加了 76%。只有在没有雇佣劳动和使用机械力的小生产劳动领域，德国才有工人人数绝对缩减的现象发生；1907 年，在工商业的这种生产单位中还有 1,464,000 人，1895 年为 1,714,000人，而 1882 年为 878,000 人。

工业的就业人口，按其社会构成在德国可分为下列阶级①：

社会构成	1895 年 绝对数	1907 年 绝对数	1895 年 %	1907 年 %
企业主	1,774,000	1,729,000	22	16
高级职员	264,000	686,000	3	6
工　人	5,900,000	8,460,000	75	78

① 从黑塞的统计来看，官方统计资料所提供的企业主和工人的数字有某些出

工业中独立企业主人数减少了，工人人数增加了。新的中间阶级——高级职员的人数增加得更多。这些高级职员是迅速增长的新的中间阶级，取代了以前的中间阶级——小企业主。但是，新的中间阶级与以前的中间阶级不同，他们是脑力劳动的代表，知识分子也和真正的无产阶级一样，靠出卖自己的劳动力为生，因此，这一新的中间阶级的社会面貌，与以前的小资本家迥然不同。

二、俄国的工场手工业和工厂　现在再来看看俄国。首先应当指出，我国的大生产是与西欧迥然不同的特殊条件下发展起来的。我国大工业的历史始于彼得大帝，他采取各种鼓励和强制的措施在我国成功地办起了工场手工业。到彼得大帝末年，俄国已有 233 家手工工场。

彼得大帝时代的许多手工工场规模很大，例如，叶夫列伊诺夫丝纺织手工工场约有 1,500 名工人；莫斯科官办帆船工场手工业有 1,162 名工人，塔美斯麻纺手工工场，有 841 名工人，喀山的米克利亚耶夫呢绒手工工场有 742 名工人，等等。这样一些大手工工场，大概在西欧甚至相当晚的时期都还是没有的。一般说来，不管这和通常的观点多么不一致，恰恰只有俄国，才称得上是大工业生产在十八世纪得到极大发展的国家。

彼得大帝采取种种措施在我国兴办大工业。这些措施包括：规定外国商品高额进口税，免税进口工场手工业所需原料和工具，国家拨款为工场手工业从国外招聘熟练工人，免除工场主的各种徭役，等等，等等。但是，所有这些措施在西方也都或多或少实行过。不过，那里的大生产却没达到俄国这样广泛的发展，尽管俄国

人，参看阿伯特·黑塞：《德意志帝国的行业与社会结构》，载《国民经济年鉴》，III.40 Band.6 Heft.。

在工业发展上远远落后于西方。

这一事实，乍一看来，令人不解，但可用下述理由来解释。不论在俄国还是在西欧，只有万不得已，有人身自由的工人才能进手工工场做工。在西欧，这种情况一直延续到机器时代，阻碍了大生产的发展；而在我国，情况则完全不同。彼得大帝开始把成千上万的工人随便编入手工工场和工厂，于是，我国办起了建立在强制劳动的基础上的工场手工业。用这种方式为工场手工业提供了劳动力。至于谈到彼得时代手工工场主，他们大都是莫斯科公国以商业起家的资本家。外国人和贵族是彼得时代为数极少的大企业主。

我国大商业资本家阶级，其交易额折成现代货币可达几百万卢布之多，它已成为俄国工业赖以建立的社会基础。如果认为彼得时代的工业全部建立在国家补助的基础上，那就大错特错了。政府本身很需要钱，不可能通过贷款来大力扶助企业主，这种贷款顶多有十万卢布左右，而许多手工工场却需要大量资本。可见，我国的工场手工业是在俄国过去发展所奠定的基础上产生的。

这些手工工场的劳动力，部分来自强制编入手工工场的原属国家占有的农民，部分来自实行商人有权为自己工场购买的原属地主占有的农民。被强行编入工场的工人，以及被无权占有农奴的人买进工场的工人，构成一个特殊的后来称之为租佃工人的阶级。拥有租佃工人的工场手工业是十八世纪我国大工业生产的主要类型。租佃工人同工场手工业是不可分割的整体，并且不完全受企业主的支配，因为企业主不经政府许可无权改变生产性质，而且必须给所属工人提供工作，在对待工人方面受政府的监督。

十九世纪，租佃工场手工业渐渐地（起先缓慢地、后来迅速地）解体了。1825—1850年期间，租佃手工工场主本人，开始请求政府解除他们的“租佃制的沉重负担”，因为技术条件发生变化，使用租佃工人不如使用自由雇佣工人有利。十八世纪实行的强制劳动使用权对手工业主来说，曾经是最有吸引力的特权，现在却成了沉重负担和包袱。政府在租佃工人反抗和企业主请求废除租佃制的影响下，于1840年颁布了准许租佃工人获得自由的法律。于是，工场手工业中有一半以上的租佃工人得到了自由。1825—1850年期间，工场手工业中的强制劳动制便自行消失了。

农民解放运动在我国大工业中之所以没有引起很大震动，是因为当时在大工业中雇佣劳动已居于统治地位。总的说来，我国工业在上一世纪九十年代以前发展得相当缓慢，以后，主要在生产生产资料的工业部门中有了较大的发展。这种发展在某种程度上是由八十年代提高关税引起的，但主要的是由于另一个原因，即由于修建全国新铁路网引起的。随后，相继出现了工业危机和萧条，整整持续了十年之久。从1909年末开始，我国才出现了新的工业高涨。

俄国幅员辽阔，自然资源丰富，拥有目前在很大程度上生活于自然经济条件下的广大人口，这些都为发展资本主义创造了有利的基础。正因为存在着自然经济，资本主义大生产就可以通过排挤资本主义小生产而得到发展，例如，资本主义产品取代家庭产品（印花布排挤大麻布）。因此，似乎可以说，工厂在俄国应当发展得特别快。其实不然，根本不是这么回事。那究竟是什么因素阻碍了我国工业资本主义的顺利发展呢？

总的说来，主要的是我国社会制度一般结构，首先是束缚一切进取精神和自由的我国政治生活形式。正是由于我国社会生活的条件，我国工人的劳

动生产率低得可怜，尽管劳动报酬很低，但资本主义工业的产品却昂贵得很。例如，据称在英国棉布工业中，1,000纱锭需要3个工人，而在我国则需要16个工人①。不妨对俄国和美国工厂工业的条件作如下比较，从中可以看出工业资本主义发展薄弱的原因。

1900年俄国和美国工厂工业的比较数字：②

	产品价格（百万卢布）	工人人数（千 人）	每个工人的平均工资（卢布）	每个工人的产值（卢 布）
俄 国	3,005	2,373	200	1,266
美 国	25,296	5,321	850	4,754

美国工厂的工人人数比俄国超过1倍，而创造的产值却超过7倍；美国每个工人的劳动生产率，如按产品的价值计算，平均几乎比俄国高3倍。如从工人生产的产品数量看，显然美国要比俄国更多些。究竟为什么我国工人生产得这么少呢？这是因为我国工厂的技术装备太差，因为我国工人（以及资本家）比起美国同行知识缺乏，文化修养差，因为我国工人工资极低，劳动时间过长，以至于工作能力不强，总之一句话，是因为我们的文化水平远远落后于西方。我们的文化落后，是与我们政治和社会生活一般条件有着直接的联系。

我国资本主义工业的特点，是生产的高度集中。如上所述，十八世纪的俄国是大工业生产比西欧各国更加发达的国家。目前，大企业在我国资本主义工业中的作用，也比西欧各国大得多；俄国当前仍然是一个大工业资本占居优势的国家。诚然，资本主义工厂在我国一般经济制度下所起的作用，不如先进资本主义国家（如德国）大，然而，在我国工厂工业中生产的集中程度却比德国高得

① 舒尔采-格弗尼茨：«俄国社会经济和经济政策纲要»，1901年，第97页。同时作者宣称："所有的行家都认为，俄国劳动质量不高，是我国得天独厚的自然财富开发缓慢的主要原因"（«俄国的大生产»，第93页）。

② 谢尔戈夫斯基：«机器的价值和价格»，第9页。

多。

1895年，德国在大、中型商业和工业企业中，从业人数约有550万人，其中千人以上的大企业就拥有56.3万人。1907年，大、中型商业和工业企业中的人数达905.3万人，仅大企业的从业人数就有95.5万人。1902年，俄国各类大、中型工厂工人总数为180万人，其中千人以上的工厂人数为71万人。俄国从工厂的无产阶级总人数上看，远远落后于德国，但据1902年统计，从大工厂的工人总数上看，却走在德国前面。仅在目前，德国大企业的工人的绝对数字才刚刚赶过俄国。而这些企业在其他许多方面的相对数字，即便是现在，俄国也远远超过了德国，例如，德国1907年大企业工人人数大约只占大、中企业的总人数的11%，而俄国在1902年却已几乎达到40%，从此我国工厂生产的集中化又大大地向前发展了。①

这一事实的巨大经济意义和社会意义，是显而易见的。俄国工厂虽然比其他更先进的国家要少，然而大多是相当大的工厂。这种乍看来令人奇怪而难以理解的情况之所以出现，原因是西欧除资本主义工业文明外，还存在其他工业文明。在西欧过去和现在都存在着稳定而富有生命力的中、小工业，它们具有光荣的历史，只是在逐步地让位于大资本。在西欧有许多中间阶级——小企业主、手工业主和商人，他们精力充沛，事业心强，生活优裕，善于在同大资本家的竞争中卫护自己的利益。我国除资本主义工业文明之外，没有其他任何工业文明，也没有生活优裕的和为数众多的小企业主阶级，资本主义却违反常理，在我国比在西欧起着更大的积极作用而无须破坏其他类型的高度经济文明。正因为这样，我国的资本主义没有遭到任何反抗，轻而易举地形成了在经济发展方面远远走在我国前面的那些国家尚未达到的形式。俄国是充满

① 关于俄国的数字，参看波戈热夫：《俄国工人人数及其成分的统计》，1906年。

社会对立——家庭小生产和工厂大生产，过着半行乞生活的人民大众和极少数有钱有势的资本家、地主的国家。

关于我国资本主义工业的命运问题，长期以来，在我国经济文献中是争论最激烈的问题。八十年代初，B.沃龙佐夫试图在其著名的《俄国资本主义的命运》一书中证明，资本主义生产在俄国不能发展的原因，是资本主义需要国外市场，而俄国工业产品又不能打入国外市场，俄国工业由于技术落后，无法在自由市场上与西欧比较先进的资本主义工业进行竞争。只是在实行保护关税的条件下，俄国的工厂才能勉强地生存下去。但是，保护关税并不能为我国资本主义工业提供进一步发展的必要条件——国外市场。

在B.П.沃龙佐夫看来，俄国资本主义与西欧资本主义相比，其特点是我国资本主义主要涉及产品销售而不是产品生产领域。生产仍然是小生产，而资本的力量仅仅表现在小生产者完全依附于资本家和商人方面。因此我国资本主义还没有完成西欧资本主义在某种程度上已经完成了的历史使命：教育工人群众，训练工人养成集体劳动习惯，培养工人的阶级自觉。俄国资本主义没有西欧资本主义的优点，却具有它的许许多多缺点，它没有建立新的生产形式，从而造成大批仍然在自己农舍里做工的小生产者的贫困化。

《资本主义的命运》的作者对自己提出的原理从两方面进行了论证。一方面，他引用各种统计数字证明俄国资本主义生产就其工人人数来说几乎没有增长。另一方面他发展了资本主义经济中独特的市场理论，认为资本主义的发展需要有国外市场。至于谈到前一种论证，则正如我在《俄国工厂的过去与现在》一书中所着重指出的那样，由于不能正确地运用统计资料，它根本不能令人信服。B.П.沃龙佐夫的全部论点的理论根据（他的市场理论），也是绝对错误的，这一点本书将在下文加以阐述。可见，所有这些敏锐的和深思熟虑的论据，无疑是我国经济思想的杰作，都力求证明资本主义生产在俄国不可能得到进一步发展。所有这些论据到头来全都站不住脚。

现代俄国工业发展的事实，也迫使《资本主义的命运》的作者改变了早先的观点，可以从他的《资本主义俄国的命运》（1907年）一书中清楚地看出这一点。沃龙佐夫先生在这本书中承认，在俄国已建立起一种"名为资本主义

的经济生活形式"①。可见，我国知识界过去关于我国工业资本主义命运的争论，终于被现实生活彻底地解决了。

参考书目

西欧的工场手工业和工厂：

马克思：《资本论》，第1卷。

舒尔采-格弗尼茨：《大生产》，П. Б. 司徒卢威编译，1897年。

洛施：《国民生产与国家职业构成》，1892年。

辛兹海默尔：《关于进一步发展批量生产的德国大企业的限度》。

劳赫贝尔格：《德国的工业与行业的统计资料》，1901年。

伯恩斯：《大英帝国棉制品发展史》，1885年。

拜比吉：《论机器和制造品的经济措施》，1832年。

尤尔：《产品哲学》，第3版，1861年。

艾利森：《大英帝国的棉纱贸易》，1886年。

库克·泰罗：《现代工厂体制》，俄译本，1891年。

霍布森：《现代资本主义的演变》，译自英文，1898年。

桑巴特：《劳动组织和劳动人民》。

库利舍尔：《西欧工业形式史论文集》，1907年。

俄国的工厂：

В. 沃龙佐夫：《俄国资本主义的命运》，1882年；《资本主义俄国的命运》，1907年。

尼古拉-逊：《我国社会经济改革概论》，1893年。

杰缅季耶夫：《工厂，它给予居民什么和索取什么》，第2版，1897年。

М. 杜冈-巴拉诺夫斯基：《俄国工厂的过去与现在》，第3版，1908年。

В. 伊利英：《资本主义在俄国的发展》，1899年。

舒尔采-格弗尼茨：《俄国社会经济和经济政策纲要》，阿维洛夫和鲁缅采夫编译，1901年。

① В. 沃龙佐夫：《俄国资本主义的命运》，1882年，第73页。

波戈热夫:《俄国工人人数及其构成统计》,1906 年。

C. 扎克:《俄国工业资本主义》,1907 年。

B. П. 利特维洛夫-法林斯基:《我国经济状况和未来的任务》,1908 年。

M. 巴拉巴诺夫:《二十世纪初期俄国的工业》(载《二十世纪初期俄国的社会运动》,第 1 卷,1909 年)。

第六章　村社

一、西欧和东方的村社。原始占地。家庭公社。东方的村社。二、俄国的村社。西伯利亚村社及其形式。俄国其他地区均分村社的发展。现代的俄国村社。重新分配的标准。农民解放后的村社。三、从经济观点评价村社。插花条地。强制轮种。占有的暂时性。占有规模的变化。从农艺学和一般种植学观点看田庄。四、俄国的村社立法。农民解放时期的立法。九十年代的立法。现代的村社立法及其对村社运动的影响。俄国的社会舆论对村社的态度。村社起源问题上的分歧。

一、西欧和东方的村社　土地私有制只有在农业出现之后才能产生；没有农业，就不可能有把土地攫为己有的动机。尽管如此，但还不能由此得出结论，说在农业出现之前，某一社会集团对其所属地域根本不存在任何关系。恰恰相反，我们知道，早在历史发展的初期，某一地域就受某一部落的上层统治，而且每一个部落都不允许其他部落侵犯其所属地域。

随着农业的发展，人和土地间的联系更加密切了。历史上先有土地私有制还是先有土地公有制的问题，在今天，不同的研究家仍有不同的解答。起初，人们认为，土地关系发展的起点是土地私

有制，但是后来，由于受到研究俄国土地关系的很大影响，我国和西欧开始形成一种相反的观点。人们开始认为，最早是土地集体占有制居于统治地位。这一观点不仅在俄国广泛流行，而且在德国由于受到毛勒和汉森著作的影响也广泛流传开来。它认为，西欧土地占有的原始形式，就是俄国迄今仍然保存的那种形式，即村社。村社的土地不属于个别家庭，而属于构成一个村子的、偶尔实行均分土地的整个家族集团。

主张古代日耳曼人实行均分土地的观点，主要是援引恺撒和塔西佗的若干说法。但是，这种对土地关系演变性质的看法，从未占上风，例如，法国的弗尔斯特尔·德·库兰日及其学派，坚决否定西欧曾经有过均分村社。近来，德国也对上述观点作出了反应，例如，理查德·希尔德布兰德不久前发表一种论点，说古日耳曼人根本不存在这样一种均分村社，并说反对的观点是建立在错误理解恺撒和塔西佗论述的基础之上的①。

我们不能不同意理查德·希尔德布兰德的观点。这个观点认为，部落在某一领域内享有的地域统治权，远远不同于部落成员对这一领域的集体所有制。确切地说，原始人不懂得对未占土地的任何所有制——是集体的还是私人的。部落在某一地域内最高统治权，并不是所有制，因为不具有私有权的性质。土地不是集体财产，不属于任何人，这种情况迄今在西伯利亚还可以看到，那里每个人都可以按需要自由地占用土地。所有农耕民族的原始土地关

① 理查德·希尔德布兰德：《不同经济文化阶段的法律与道德》，1896年，第3卷，《最古老的农业》和《恺撒和塔西佗时期的日耳曼民族》。精通古罗马社会经济关系的学者之一佩尔曼也认为，希腊人甚至在早期就有过均分耕地的情况，是不大可能的。参看佩尔曼：《古代社会主义和共产主义史》，1901年，第8页及以下各页。

系，可归结为所谓空地"占用制"，即一家占有一块土地，并且可以自由使用。

至于说是否曾经存在过集体耕种土地这一普遍现象，那么对这个问题的答案也只能是否定的。诚然，我们知道有过全村共同耕种土地的情况①，然而这都是在使用牲畜之前，锄耕时代出现的罕见的情况，绝不可能是普遍的现象。实际上，原始农业需要大量的劳力，但是由于原始家庭拥有众多成员，能够承担全部农活，所以，不需要规模较大的社会协作。

原始的农业形式是大家庭经济，可以称为家庭公社。家庭公社是建立在血缘关系的基础上的，应当把它同现代俄国均分村社严格地区别开来。毫无疑问，家庭公社是普遍存在的，在古代印度人、卡比耳人中间，在高加索、中非、欧洲各地处处都有。

在某些个别情况下，原始大家庭还以极其复杂的形式保存到今天。这种家庭的例子，就是拥有几代人的南方斯拉夫的大家族。在这个大家族（其人数多达一百或一百人以上）中，可以看到无论动产或不动产完全公有。大家族的组织带有民主的性质，因为大家族的家长是推选出来的，男家长负责管理男人劳动，女家长管理妇女劳动。一般来说，大家族是建立在血缘亲属的基础上的，但是，不是本族人，经过一些人同意，也可以加入大家族。在俄国北部也往往可以看到有时是三世同堂的大家庭。

这样的大家庭，即占有所属地块的家庭公社，无疑是我国和西欧土地关系继续发展的出发点。西欧在这种家庭公社的基础上，逐渐形成了一种新的土地占有形式。家庭公社发展了，某些家庭

① "在新几内亚东北部沿岸一带，耕地是用削尖的木橛和木铲，男人在烧毁树林后清理出来的土地上排成横排前头走，用木橛翻打大土块，妇女紧随其后把土块打碎，一群孩子又跟在妇女后面松散土块。耕地按户分成地块。"（西贝尔：《原始经济文明文集》，第85页。）

分离出来，开始从事独立经营；于是，一种与A. Я. 叶菲缅科在俄国北方发现并命名的份额村社相类似的土地占有形式建立起来了①。这种土地占有形式的实质，在于承认凡是属于该社会集团的成员都有权占有一定的(并且是极不平均的)份额的土地，但也只能是理想上的一份土地，因为实际上土地没有在某些个别经济单位之间进行分配，并归它们所有。然而，例如，某些家庭，有的有三份土地，有的有两份，而有的甚至只有一份的一部分，等等。每个家庭只可要求得到自己应得的份额，而且，不管该份额多么少，都不得超过这一份额。这种份额村社（往往与实行重新均分的村社混淆)与土地私有制有许多共同点，但又有根本的区别。在份额村社内土地可以实行(并在实行)重新分配，互相交换，但不是为了拉平每一家庭占有土地的数量(数量是不平均的)，而是为了拉平个别一些家庭耕种地块的质量②。

看起来，这种份额村社是西欧村社发展的最高限度了。往后，西欧村社的发展没有超过这个限度，没有达到俄国村社的水平，俄国村社内地块按数量均分，每个成员有权得到同等数量的土地③。

份额村社，既有私有制又有公有制的因素，因而可能产生土地私有制，也可能产生均分公社所有制。在西欧，我们可以看到，起

① A. Я. 叶菲缅科：«人民生活调查»第1卷，第223页及以下各页。

② 根据 M. M. 科瓦列夫斯基的说法，盎格鲁—撒克逊的土地占有制与叶菲缅科所描述的俄国北部的份额村社制如出一辙。他说："两者的相似性（土地占有形式）达到了同一性"。(«欧洲经济的发展»，1898年，第1卷，第363页)。确实，汉森早就论述过莱茵省的份额村社，但却不正确地认为在份额村社中仍留有原始均分村社的残迹(参看乔治·汉森：«土地史论文集»，1880年，第108页)。

③ И. 格拉纳特先生指出："我们知道，人们没有提到中世纪英国出现过的重新平均分配制，而重新分配，据现有资料看，并不带有平均的性质。"(«英国剥夺农民土地问题»，1908年，第41页。)

先享有的那种理想的土地份额权转变为一定地块的私有权。

所谓日耳曼人的边疆军管区——典型的中世纪日耳曼的土地公社组织，不妨说是复杂的份额村社的例子。有许多研究家错误地把这种边疆军管区看做是重新均分村社，它既有地主，也有农民。地主按照私有权占有一定地块，除此之外，边疆军管区有相当一部分土地，包括草地、荒地和森林，都归边疆军管区全体成员共同使用；耕地按份额归边疆军管区成员农民占有。由此可见，日耳曼的边疆军管区是私人占有、份额占有和公共占有三者结合，其中，荒地、草场和森林归公共使用。归村社使用的草场、森林和草地，直到今天在瑞士和德国南部还保留着，并组成所谓的阿里明达。

为了使份额占有制转变为重新均分占有制，必须具备完全特殊的条件。在份额占有制的条件下，不存在财产平等，富人比穷人占有更多的土地，自然就要力图保持自己的土地，于是便发生斗争，而在斗争中，当然总是富人占上风。因此，份额村社容易产生土地私有制；要使份额村社转变为重新均分村社，就得借助于某种外力。这种外力在西欧看来是没有的。在西欧的份额村社内产生了土地私有制。首先，是闲置的、未被占用的土地被统治者据为私人所有，而国王、大公就是最早的土地占有者。后来，一方面是贵族，另方面是僧侣，也都成为土地占有者。这些社会集团不仅把闲置的土地，而且也把早先归自由农民占用的土地都一步步地攫为私人所有，从而把这些农民变为他们的农奴了。然而，农民尽管失去了人身自由，仍继续耕种以前那块土地；他们仍然保留着份额村社，只是在晚些时候，在农民力求避免完全失去土地的情况下，份额村社随着农民的解放而逐渐瓦解，土地分成归个别农民私人占有的地块。

只是在东方——主要是在印度，能看到完全与我国重新均分

村社相类似的土地关系。为什么印度也出现了重新分配的村社呢？

在这方面起决定作用的是专制的国家政权，它对如何把份额村社改为重新分配村社的问题有直接利害关系。在份额占有的情况下，不可避免地会出现各农户之间财产不均的现象，从而难以如期缴纳赋税。在国家机构很不完备的条件下，对国家来说，保证如期缴纳赋税的最好办法，是实行纳税人连环保，因为通过连环保，纳税人可以相互集体地对国家承担责任。在这种情况下，赋税通常是按人头摊派。既然全村集体承担如期纳税的责任，那么，全村自然就会考虑如何使每一个纳税人都能够缴纳自己的税额，而为了做到这一点，就必须使每个人根据他所分摊的税额得到相等数量的土地。这也就是促使份额村社改为重新分配村社的动力①。这种专制国家只是东方才有，这也就是为什么在西欧我们看到的完全是另一种土地关系的原因。在西欧，国家没有足够的力量使居民做到均分财产。

在西欧，农民的土地占有深受贵族的土地私有制之害。英国大部分村社的土地都被贵族恣意侵占，而且这种占地活动在十六世纪和十八世纪末到十九世纪初这两个时期内尤为激烈。在第一个时期，大规模养羊业的发展，引起羊毛涨价，刺激并推动了这些占地活动。贵族为了扩大牧场，侵占农民的土地，于是，村社便失去了大部分土地。其后，这一过程中止了两百年之久，及至十八世纪末，当粮价上涨，再次猛烈地引起占地活动的时候，又重新开始了。农民的土地所有权是很不稳固的，掠夺农民土地可以依据法律进行。可见，英国村社的瓦解，与其说是由于村社成员瓜分土地，不如说是由于贵族直接掠夺村社土地造成的②。

① 参看希尔德布兰德：《权力与道德》，第185—186页。

② И.格拉纳特在《关于英国剥夺农民土地问题》（1908年）这部有价值的著作中

在英国，不仅村社的土地，而且农民的土地所有制也都最彻底地消失了，与此同时，大土地私有制却得到更大的发展。在其他国家，这一过程之所以没走得这样远，是因为只有英国贵族阶级在国家的政治制度中才具有这样的优势。西欧几乎到处保存着农民的土地所有制，并且迄今仍与大土地所有制并存。而归村社所有的土地（即属于作为公法联社的某些村社的土地）也或多或少地保留着。然而，这些村社的土地（所谓阿里明达——牧场和森林除外）不归村社成员使用，而由公社采取出租土地这种通常的资本主义方式经营。

二、俄国的村社　在欧洲国家中，我们只有在俄国才看到村社土地公用制的广泛发展，所谓村社土地公用制，是指**属于某一劳动联合组织全体的土地归这一组织的某些成员使用**。

这种制度是俄国农业制度的特点。关于俄国村社的起源问题，争论很多。奇切林提出一个观点，认为俄国村社的起源，时间不久，是莫斯科国家缴纳赋税组织的产物。奇切林的文章遭到许多人反对，如别利亚耶夫认为，村社是由来已久的斯拉夫人生活组织。社会舆论认为奇切林的论点已被驳倒了，同时在车尔尼雪夫斯基的影响下，我们确认了一种意见，认为村社是俄国以及其他国家农业发展的起点。这里需要指出的是，车尔尼雪夫斯基在谈到村社的时候，也和其他人一样，恰恰是指重新均分村社说的，并认为它早在各民族的发展初期就已经有了。

现在我们知道，事实并非如此。如果说份额村社确实从前在

证实，十六世纪使英国农民失去土地，不是用暴力剥夺的，而是农民把土地出卖给大土地所有者。富裕的农民认为，租种地主土地有利，便把自己的土地卖掉了，于是，他们有些人成了农场主—资本家，小农由于受工业高额工资的吸引也离开了自己的土地。如果真是这样的话，无疑也同时发生过贵族用暴力侵占村社土地的情况，特别是在十八世纪末和十九世纪初。

各个民族中间早已得到广泛发展，那末，绝不能由此得出结论，说重新分配村社也是这样的。毫无疑问，重新分配村社出现的时间要晚得多。

有关西伯利亚村社史的一些最新著作，就重新分配村社的起源问题作了许多阐述。西伯利亚村社之所以饶有趣味，特别是因为，用从事这方面研究的 A. A. 考夫曼的话来说，它似乎是停滞的村社史，也就是说，我们在西伯利亚可以看到具备全部连续的发展阶段的村社。

西伯利亚村社可分为三种形式：**土地的私人占用制、村社公有私用制和村社公有重新均分制**。第一种形式，私人占用的土地制度，在土地辽阔的、未耕土地毫无价值或几乎毫无价值的地方可以看到。每一个人都能随心所欲地占用一块土地，这样占有的地块就是私占地。例如，只要被占的地块在树皮或石头上做上标记，就承认占有成立。这种私人占用形式，从表面看来与土地私有制相似，因为占用者可以随意处置占有的土地，可以出卖，可以做为遗产转让，等等。然而，私人占用毕竟不是所有权；它与其说是权力，不如说是事实，因为它没有形成法律条文。在这个农业发展阶段上，还没有什么成文的土地法可言。村社成员只能在本村所属地域内占用土地，而在这一点上反映了村社对该地域的所有权。诚然，只要村社还没有行使自己的权力，一些占用者就会代村社而行之，但这只不过是由于土地辽阔，占用者之间彼此没有利害冲突而已。

在各个村庄之间划分村界，对土地制度的进一步进化起着决定性的作用。每个村庄就是一个团结一致的、竭力防卫自己村庄所属地域不受外人侵犯的集团。随着各个村庄之间村界的出现，

逐渐形成一个观念，土地归该集团、该村庄全体成员所有。除了你的土地和我的土地之外，又产生了我们的土地这一观念。

然而，为什么要在村和村之间划界，而不在占用者和占用者之间划界呢？因为原始农业带有流动性。个别占用者常常变换自己的地块，常常易地而居，一个占用者从不固定于某一地块。而固定不变的只是私人占用土地的地域，因此，可以在某些或大或小的地区之间，在村社之间划界。于是，在人民的法律意识中便逐渐形成集体占有的观念。

村社发展的第二阶段——村社公有私用的土地制度，是由于土地密集度增大而出现的。由于出现经济上的利害冲突，占用者彼此相扰。而这些冲突有待于村社转入下一发展阶段——村社公有私用阶段来解决；因为村社使占有权受到了限制。在原先私人占用制度下，可以毫不费力地享有所占有地块的使用权。现在则有较复杂的土地劳动权，也就是说，占用者只要向土地投入劳动，就被承认有权支配占用地，一旦不再使用土地（例如，不再耕种占用地），占用的地块则应视为空闲地，每个人都可以占用它，并投入自己的劳动。象用树皮等等做标记这样一些占用形式，已被认为是无效的了。为了使占有权得到尊重，占有者就得向土地投入劳动：伐木，耕地。村社则采取各种措施，使每一个占用者不侵犯其他占用者的劳动权利。

然而，在村社公有私用形式下，在土地使用方面仍充分保留着相当大的不平等的现象，例如，谁比较富裕，谁牲畜多，谁劳力强，谁以前占用土地较多，那么，谁就占有大量土地。村社开始逐步趋向于承认每个人的生存权利，承认无地者只要愿意向土地投入劳

动，就有权得到土地。在这一阶段，村社一般不动个别成员使用的土地，但是，开始掌管某些地块，例如，无人继承或属于欠税人的地块，并将其转让给无地的人。于是便首次出现了局部的、不普遍的而且也不是平均的重新分配制。

随着重新均分制——村社成员均分土地制的出现，村社已发展到了第三个阶段，即重新平均分配阶段。在西伯利亚出现重新分配制的过程中起决定性作用的，有两种因素：一方面，由于人口增加土地减少；另一方面，政府实行通过连环保征收人头税的国库政策①。在实行连环保和部分村社社员缺少土地的情况下，农民面临着抉择：要么按土地多少摊派税款，要么全部土地按人口平均分配。第一种摊派方法，由于税款负担重，对土地多的农民不利。因此，唯一实际可行的办法，是按人口分配土地，即土地也象人头税那样，在纳税人之间平均分配。

于是便出现了我们在西伯利亚看到的那种重新均分村社。这种村社是随着土地密集度的增大而出现在我们眼前。在俄国其他地方，如阿尔汉格尔斯克、沃洛格达、赫尔松、哈尔科夫和叶卡捷琳诺斯拉夫等省份，重新分配村社出现于十八世纪末和十九世纪初②。

① 参照 A.A. 考夫曼：《西伯利亚农民公社》，1897 年，第 47—48 页。这本书是研究西伯利亚各种公社形式的最好史料。

② 我们来看看 A.A. 考夫曼是怎样评述西伯利亚公社均分土地的原因的。“每一个没有田产或经济力量薄弱的公社社员都清楚地懂得，他们也象富裕的占地者一样，有参与使用土地的权利。这种意识表现得特别突出，是因为公社社员除享受权利外，还要承担义务，也就是说，要担负公社的税款和徭役；在合理组成的公社中，权利与义务是相适应的。在侵占土地的情况下，这种相适应的现象便没有了。虽然土地分配适合于某些农户的福利和实际劳动能力，而缴纳税款通常按成年劳力人口摊派，有时，不考虑每户的真正负担能力，而按纳税人头摊派。”（《西伯利亚农民公社》，第 64 页）在

十八世纪，小俄罗斯根本没有重新分配村社，至于说И.В.卢奇茨基所持的反对意见，据A.Я.叶菲缅科令人信服地证实，是建立在纯属误解的基础上的。卢奇茨基教授，也和其他许多研究村社的历史学家一样，没有弄清楚村社的土地公用制这一特殊的耕地使用方式与空闲的未占有土地的公有制之间的差别。但是，须知公有制同村社土地公用制远不是一回事。村社的土地(即属于公法联社的村社的土地)在今天西欧也普遍存在，但是绝不能由此得出结论，说西欧普遍存在村社土地公用制。这种土地公用制，在十八世纪的乌克兰就根本没有存在过①。

在中部俄罗斯重新均分村社的形成要早得多。十七世纪和十八世纪，重新均分制就在这片辽阔的地区广泛地发展起来了。关于重新分配制的起源最早甚至可以上溯到1500年，据巴甫洛夫-西尔万斯基说，这个制度应当说早在十五世纪莫斯科公国就有了②。

土地面积受人口增长的影响而日趋减少的情况下，有相当大一部分村社社员感到亟需土地，于是，均分土地便势在必行了。A.A.考夫曼进一步指出："在某些地方，行政当局，特别是1888年西西伯利亚建立的农民管理机构的直接作用产生了极大影响。施加行政压力的情况以往也有过，但很少见，仅仅视为例外情况。相反，八十年代在管理农民事务的官吏直接命令下，最终过渡到份额使用制的一系列情况便出现了。1884年和1885年颁布的这些命令，主要是指：促进税制调整，规定税款分摊符合于耕地分配的办法，借以消除拖欠缴纳税款的重要原因，其结果，1885年到1888年期间在伊希姆州八个县实行按占用土地时为止的人口划分耕地。"(同上，第68页。)

① A.Я.叶菲缅科谈到："甚至在著名政论家的文章中也可以看到这样的话：'现在科学已经证实，村社土地所有制形式也是小俄罗斯人民固有的'，我国知识界在日常谈话中，也以同样肯定的语气来表述这些思想。通常引用卢奇茨基先生的名字及其著作。上述情况表明，这种论点或类似论点，论据是多么不足。"(A.叶菲缅科：《南罗斯农户土地占用制》，载《南罗斯》，1905年，第409页。)卢奇茨基先生收集的实际资料不仅不能证实十八世纪乌克兰村社是否存在；而且"即使他们证实了什么，也只是鲁缅采夫所描述的小俄罗斯时期的情况，甚至误以为在小俄罗斯草原上，不仅村社所有制、而且一般所有制都几乎没有存在过，只是牢固地建立了农户私有制和家庭私有制形式。"(同上书，第410页)。

② H.П.巴甫洛夫-西尔万斯基：《份地罗斯的封建主义》，1910年，第125页。

重新均分村社，是村社的高级形式。村社的土地重新分配制有两种：按数量和按质量的重新分配。按数量的重新分配，是指按数量均分每一个村社成员的用地，平衡村社成员用地在村社土地中所占的比重。按质量的重新分配，就是每个人的用地在村社土地中所占的比重不变，只是根据质量好坏调配地块，以达到土地质量相等。不论是哪一种重新分配，都不应当相互混淆。对重新均分村社来说，典型的方式恰恰是按数量的重新分配。

通常所说的"重新分配"指的就是按数量的重新分配。按质量的重新分配，农民通常称之为重新搭配或"占阄"制。按数量定期进行重新分配的原因，是村社某些成员家庭人数增减情况不同，先前重新分配时定下来的土地的平衡被打破了，因此，有必要对土地进行重新分配。

按数量进行重新分配的标准，即均分土地所应采用的单位，各不相同。最简单的分配单位是单个的农户，土地可以按照所有农户进行平均分配。按农户重新分配耕地，这种情况很少见；而按农户重新分配庄园地(一般都这样分配)却是一种常规，这是因为个别家庭对庄园地的需求几乎与家庭成员的人数多少无关，而按户平均分配庄园地是最平等的。

重新分配的另一个标准，是每户劳动力，通常指成年男劳动力的人数。在这种场合，土地是根据每户成年男劳力人数按比例进行分配。然而，在按劳动力进行重新分配时，往往不仅要计算劳动的人数，而且还要计算该户的经济力量(牲畜头数和房舍)。农户在经济上力量越强，分配给它土地也就越多。

重新分配的第三个高级形式，是按消费标准(按"人口")进行

分配。在这种场合，村社力求尽可能确切地计算家庭的消费需要，并据此向农户分配土地。给未成年的子女分配的土地一般要少于成年人，而且有时还根据年龄和被分土地的份额规定出详细的等级。

土地分配的后两种形式(按劳力和按消费标准分配)是最普遍的形式。按劳力标准分配常见于下述场合：或者土地没多大价值(土地多)，或者土地税额很高，农民感到份地“不养活人，而毁坏人”。前一种情况，在西伯利亚村社可以看到。由于土地过剩，实行最平均的土地分配：每个人能耕种多少，就能得到多少。至于说按劳力标准分配土地，情况则完全不同。不妨以俄国中部地区旧时领地农民的村社为例。农民摆脱农奴制后的头几十年，旧时领地的农民所负担的赋税很重，而土地(在非黑土地带)收入又不敷缴付赋税。份地，对农民来说，是沉重的负担，而且因为推行连环保，所以，另一种按每户劳力进行土地分配的形式就不可能实行；而如果不这样做，农民也就无法应付他所负担的赋税。

与此相反，按消费标准的重新分配制，在土地少而价值高，土地收入远远不敷支出的地方却得到了很大的发展。

所谓普遍(基本的)重新分配，是指村社全部土地的重新分配；部分重新分配，是指村社部分土地(如无人继承的土地，欠缴税款人的土地等)的重新分配。

部分重新分配制，在农奴制改革后的头几十年，在那些份地支付费用大于土地纯收入的农民中间，尤为盛行。在推行连环保的条件下，村社关心的是如何立即把闲置的份地转让给能缴纳赋税的农民。于是，在莫斯科省以及其他中部一些省份出现了经常性的部分重新分配，即所谓“按人头摊分”，这

曾经是中部地区旧时领地农民村社典型的做法。

按质量重新分配制的起因是，所有的村社土地质量都不一样。同时需要指出的是，不仅土壤的自然肥力有差别，而且还有一系列影响土地有效利用的情况，如地块离居住地较远，地形不同，地表有别（坡度），等等。所有这些情况对农民非常重要，村社也力求使每个人所得土地尽可能做到质量相等。为此，农民把土地划分成质量相同的一些地段，在每一地段内每户可各得一份土地，因此，每户分得的土地并不是农民独家的地块，而是在村社所属全部土地上许许多多分散的地块。

基本的重新分配必须与按质量的重新分配同时进行。但是，按质量重新分配，不仅要和基本的重新分配同时进行，而且由于下述原因还要在上一次和下一次基本的重新分配之间进行。在进行基本的重新分配时，如上所述，农民在各种不同的地段中分得许多块土地，即形成所谓插花条地。这些条地块往往数量很大（有好几十块）。随着时间的推移，插花条地越来越多，因为土地在某些农民中间可以世袭分配，而同时也会出现无人继承的地块。这种插花条地对农民来说很不方便，而减少这种条地的办法是按质量进行重新分配，即重新进行尽可能使每个人都能得到毗连条地的土地分配。

按数量的重新分配是俄国均分村社的特点，而按质量的重新分配却是其他类型村社（如过去西欧和俄国北方各省存在过的份额村社）固有的特点①。

① 十八世纪末，俄国北方各省农民根本不了解均分土地这种情况。但是，就在1785年，阿尔汉格尔斯克省主管经济的长官向其管辖地区的各乡的农民下令："要使农

农民的庄园地和宅旁园地，通常从不进行重新分配，或除有特殊情况很少进行重新分配。耕地在发挥职能作用的村社中定期进行重新分配，但一般都要经过相当长的时间（如 12—15 年）举行一次；森林和草地的重新分配比较频繁（草地一般是每年分一次），而牧场则归村社全体成员共同固定使用。

村社制度的整个性质，既同农民占有土地的数量及其价值有密切联系，也同土地的沉重赋税有着密切联系。在这方面，旧时隶属于国家的农民的村社与旧时隶属于地主的农民的村社截然不同。前者得到的份地多，而缴付赋税少，后者得到的份地少，而承担的赋税多。毫不奇怪，旧时隶属于国家的农民的村社生命力较强。诚然，农奴制改革后的头几十年内，在这种村社中，几乎看不到普遍的重新分配，这是因为农民还不懂得不论是否进行人口调查（对缴纳人头税的男性人口的定期调查，在农奴制改革以前，隶属于国家的农民通常在人口调查时进行重新分配）都有权分配土地，而在等待进行人口调查。由于人口调查没有举行，农民就自己进行土地重新分配。八十年代后半期，旧时隶属于国家的农民在全俄国掀起了普遍重新分配的浪潮。

与此相反，中部地区的隶属于地主的农民的村社，在农民解放后的初期，

民彼此间均分全部赋役土地不受亏损"，他于次年又解释说："要农民缴纳同样的赋税，就应同样占有可耕的土地，实行征收同样的赋税，这是公正的要求"。然而，农民占有的土地仍然不平均，而富裕的、土地多的农民利用自己在农村协会中的影响，把侵占的土地牢固地控制在自己的手里。政府却继续坚持要农民均分土地。例如，阿尔汉格尔斯克省税务局在 1830 年 3 月 6 日的通告中证实：在它管辖的地区，"农民占有的土地几乎普遍地都不平均，也就是说，同一个村，有些人占地多，有些人占地少"，要求立即重新均分土地。省税务局的这项命令，得到国务会议的支持，国务会议于 1831 年根据陛下批示意见，责成"阿尔汉格尔斯克省在农民中间实行均分土地"。在行政当局的压力下，俄国南方也开展了分地活动。1829 和 1830 年，枢密官戈尔戈利对哈尔科夫省进行了视察，发现"隶属于国家的农民占有的土地极不平均，其结果有些人占地过多，有些人没有一寸土地"，并且认为，"这种情况对于拖延欠缴税款有极大的影响"，于是他严厉地命令省税务局在春天到来时，立即给各乡管理局下达命令，要它们进行均分土地"。省税务局在执行枢密官的命令时，分发通告："各村、市应将其所占有的土地按调查人口数和每人应得数量进行分配。"（这些资料引自 H. 布热斯基：《农村协会的欠缴税款和连环保》，1897 年，第 104—109 页。）

迫于过重的赋税而实行频繁的重新分配，即所谓“按人头摊分”。而在南部和中部黑土地带，隶属于地主的农民过去和现在都几乎没有按数量进行重新分配，这是因为这里土地很贵重，以致每个农民都死抱着土地不放，何况农民还要为土地付出高额赎金。可见，几乎不实行按数量的重新分配的中部和南部地区的旧时隶属于地主的农民的村社、才仅仅是法律上的均分村社。由于要支付高额赎金，这里的农民才开始把自己的份地看做是赎回来的私有财产。这一类型的村社大都与份额村社类型相近。大家知道，在这些村社内，不实行按数量的重新分配，只实行按质量的重新分配。①

在俄国欧洲部分，约有五分之四的农民份地，不久前还属于有村社权的农民②。但是，村社是否具有生命力，或者说它会不会逐渐瓦解并变为农户占有制呢？关于这个问题，我们在卡乔罗夫斯基先生的著作中可以看到许多重要资料，他收集了有关现代俄国村社状况的大量实际资料。他研究的范围涉及了 87,000 个村社，约 2,500 万人。

按照他提供的本世纪初的资料，近 30 年以来根本没有按数量进行基本的重新分配的村社，在他调查过的村社总数中占 44%（其中，旧时隶属于地主的农民的村社有 54%），而在这些没有发挥职能的村社中农户（旧时隶属于地主的农民为 48%）仅占 29%，土地仅为所调查村社全部土地的 26%③（在旧时隶属于地主的农民的村社中为 47%）。由此可见，没有发挥职能的农民村社，就其数量来说几乎占一半，而旧时隶属于地主的农民的村社，却占所有

① 论述村社土地使用制最好的综合性著作，无可争辩地要算 K. 卡乔罗夫斯基所写的《俄国村社》一书（1900 年）了，它是一部最有价值的研究著作。本书有关俄国村社现代状况的资料，主要引自这本书。

② 参阅卡乔罗夫斯基的《俄国村社》一书。

③ 韦尼阿米诺夫：《农民公社》（根据 K. 卡乔罗夫斯基的资料写成。本书引用的数字资料是依据韦尼阿米诺夫先生的统计表中的 1、2、3、4 类的村社综合计算出来的。

村社一半以上。然而，村社的人口数和所占土地面积都大大地下降了，这说明没有发挥职能的村社都是人少、地少的村社。从上述数字可以看出，只有在旧时隶属于地主的农民中间，村社的分化才大大地加快了。

三、从经济观点评价村社　村社的土地占有制，同土地使用制的某些特点有联系，并且应当解决这些特点是阻碍还是推动了经济发展的问题。村社土地使用制的特点通常为：1. 插花条地，2. 强制轮种，3. 临时占有，4. 改变占有规模。

强制轮种既是插花条地、又是休耕地和收割期放牧造成的必然结果。在这些条件下，同一个村社的农民都必须遵守共同制定的种植制度，倘若有人想改用新的种植制度，那就会妨碍放牧。插花条地和强制轮种不仅是村社的特点，而且是大部分农户土地占有的特点。例如，在小俄罗斯一些省份，在农户占有制的情况下，农民可以在不同的田地里有若干块条地，由此而产生(亦与休耕地和收割期放牧有关）必须共同遵守的大田种植制度。在西欧许多农民经济中也可以看到类似的关系。

毫无疑义，插花条地在农业上有许多极大的不便之处：每块条地都很狭长(小块条地)，不能横向耕种，界标之间杂草丛生，田地荒芜，播种要白白丢掉大部分种子，修路要白白占掉土地，而且不得不把许多多余劳动花费在走路上，等等。然而，不应忽视，插花条地并不只是村社独具的特点，在农户占有制的条件下，也有这种现象。

强制轮种是插花条地造成的后果。强制轮种阻碍个别农户改用更加完善的大田种植制度。从另一方面看，如果说实行强制轮

种使个别农民不能独自改用新的大田种植制度，那么，如由村社决定改用这种制度，就会迅速实行，而且马上会把所有农户包括进来。

正因为如此，上一世纪九十年代，牧草种植活动才在莫斯科省得到如此迅速地发展。到1905年底，这个省已有1,170个村社改种牧草。

至于谈到临时占有（来自重新分配），它也有很严重的缺陷。农民失去了自己多年耕种的那块土地，而得到的是另外一块土地，其劳动成果为他人占有，从而不能不影响农民精心莳弄土地。但是，抱怨按质量重新分配的声音，在从不施肥的地区听不到，同样，在施肥的全部地区也听不到。按质量重新分配看来只是在刚开始施肥的那些地区严重地阻碍了农民经济在农业上的进步。这就非常清楚地表明：在不施肥的地区，农民交出去的是不施肥的地块，得到的也是不施肥的地块，这就是说，毫无损失。同样，如果全部是施肥的地块，那么交换也是没有什么困难的。但是，在那些一部分农民土地施了肥，而另一部分农民土地没有施肥的地方，按质量进行重新分配就困难了。

改变占有规模（在实行按数量分配的情况下）的缺点是：农民在重新分配时如果地块面积大大增加了，就可能没有足够的农具来耕种这块土地；相反，如果面积大大减少，就可能剩有多余的农具。但是，实际上，克服这个缺点的办法通常是：在前一种情况下，农民可以减少租地面积（农民多用租地形式）；在后一种情况下，农民可以增加租地面积。此外，农民的农具不仅用于农耕，亦可用于副业（运输）。

村社土地使用制与农户土地使用制相比，虽然有它的缺点，但

也有一定的优点，主要表现在村社在经济上把广大农民联合起来，使他们能够同心协力达到单个农民所无法达到的某些经济目的。例如，村社经常完成一些大的工程：耕地和草地的排涝，堤坝和小水库的修建等。有时，例如，在萨马拉和萨拉托夫省，村社修筑很复杂的灌溉工程，来与干旱气候作斗争①。总之，村社促进了农民互助，对整个村社农民群众有着巨大的教育意义。

在研究我国村社时，常犯的错误是不把现实的俄国村社同现实的农户占有制进行比较，而把它同独家地块内的理想的农户占有制进行比较，其结果势必对村社作出武断的责难②。实际上，不论在农户的土地占有制下，还是在村社的土地占有制下，农民都一样贫困。这是因为不论在实行村社占有制，还是实行农户占有制的地方，农民的农业技术条件都是简陋的。

近来，我国政府的农业政策，是在农村居民中发展“田庄经济”，即在一个田界内包括迁入的农民庄园地在内的一些独家田庄的经济。其先决条件是把农民的插花条地划分成一些独家田庄地块，这是极其困难和复杂的任务。从纯农业观点来看，田庄经济比许多分散的小块地的经济无疑有极大的优越性。但是，要使田庄经济能够存在下去，首先就得向田庄提供一切农业必需品，并使之达到足够的规模。正规的田庄经济，需要有最低限度的能够从事经营的耕种面积，而且田庄如果没有足够的水，田庄经济也同样不能维持下去。然而，在我国南部农业区非常缺水，这就严重地阻碍

① 韦尼阿米诺夫著作，第208—210页。在B.沃龙佐夫的著名著作《农民经济的进步趋势》(1897年，第3章)中引用了许多有关村社著作中的例子。

② 在俄国的文献中，第一次从经济上对村社的优缺点作科学分析的是A.C.波斯尼科夫的名著《村社土地占有制》，(1875—1878年)。

了这个地区田庄经济的发展。

此外，还需要注意到消灭农村而代之以田庄的一般文化的后果。由于农村人口分散，特别是在我国现有的道路条件下，或确切地说在没有道路的条件下，上学、上教堂、求医以及各种互助都极感困难。因此，单凭一些农业主张，在解决诸如改变人民自古以来已经习惯了的分散居住条件一类重大问题上是起不了决定作用的。

正因为如此，德国曾多次试图在农民中间发展田庄经济而没有收到显著的成果，特别是在德国的南方，农民经济发达的地方。德国的农民宁愿过农村的社会生活，也不愿意在田庄过孤独生活而在经济上得到好处。只是有些国家，如瑞典、丹麦、芬兰、德国北部某些地方，以及我国波罗的海沿岸一些省份，田庄才成为农民经济的主导形式。总之，经验表明，只是居民从前不住在广大农村的那些地方，向田庄分散迁移才获得成功。然而，要破坏一个农村是非常困难的，这只是因为把庄园迁移到新地方去需要付出巨大的耗费。

至于谈到俄国，不管我国农民向田庄迁移的进程如何，但有一点是十分清楚的，即：田庄经济只是对部分有地的农民行得通。对土地少的农民来说，把土地划归田庄，就等于中止独立经营，因为农民在小小的一块土地上无法从事合理的耕作，而且由于农民迁入田庄，很难得到辅助收入（如从事雇佣劳动或租种地主土地）。归根到底，农民向田庄迁移势必要使力量单薄的农民失去土地，土地转入经济力量较强的农民集团手中。

农业和土地规划总管理局所提出的土地规划工程，由于我国

兴办起田庄，现在已具有宏大的规模。到1913年，这项工程大约包括1,000万俄亩土地，其中把村庄完全划分为独家田庄的，约占450万俄亩，而分给个别农户的，为180万俄亩。

有利于向田庄迁移的活动，无疑有它的生活基础，早在我国农业政策发生现代的急剧变化以前，在俄国许多地区就已经开始了。根据柯霍德先生统计，①近几年来西部各省有许多地方（在新的土地规划时期开始之前），农民自动组织起来的田庄不下2万个，总面积达20多万俄亩。这个运动来自农民的实际需要，是农民经济中的进步现象。我国土地规划政策的最新趋势的特点，是完全无视农民大众的意见和愿望。新的村社法确认个别农民在村社土地中占有一些零星分散的小块土地，这就给改变插花条地的斗争造成了极大的困难。同时，强制农民迁入田庄（当时农民并没有感到有这种需要），而毫不考虑具体情况的特点，这也只能使农民经济发生新的混乱。总之，我国现代的土地规划政策的主要过错，是简单从事和官僚主义。不考虑大多数农民愿意与否，就极其坚决地来打破已形成的农民经济形式，这种简单从事的做法不能不遭到责难。即便承认我国农民土地使用制的现存形式完全站不住脚，需要加以根本改进，这种做法也不能不遭到责难。我国土地规划的特点，是完全漠视少地和无地的农民的利益，甚至不惜牺牲这些农民的利益来维护部分较富裕农民的利益，并且根本不去设法减轻力量单薄的转入新的经济形式的那部分农民的负担。

四、俄国的村社立法　我国有关村社的法令，是在非常复杂的、往往是对立的势力影响下确定的。在农奴解放时期，对村社持不信任的态度在我国统治阶层中占统治地位。不用说，知识界对村社抱有极大的同情。但是，政府却倾向于认为，村社在新的生活形式下將会解体。正是为了促进村社的解体，才准许三分之二的大多数人口由村社土地占有制转向农户占有制，允许赎回份地的村社成员有权请求把份地归为私人所有。

① 参看他所著的《俄国与国外消灭插花条地的斗争》一书，1907年，第2版。

尽管政府自己对村社持不信任态度，却不敢贸然采取果断措施来废除村社。在政府看来，村社与连环保（农民相互承担纳税责任）密切相关；而连环保是政府为保证农民如期缴付税款和偿还国库垫付的赎金（即国库向农民提供的按照2月19日法令农民领得土地向地主缴纳赎金的贷款）而采取的唯一手段。因此，政府为了推行连环保，也会容忍村社的存在。

近几十年来，我国统治阶层对村社的态度有相当大的变化。上一世纪八十年代，连环保显然已经过时，不再是消灭欠缴税款的有效手段了。尽管实行连环保，农民欠缴的税款，甚至在八十年代农民应付税款大大减少了的时候，也仍然有增无减。

这种情况使政府不得不承认我国赋税制度是不完善的。进行专门调查的结果表明，欠缴税款有相当大一部分属于富裕农民，因为富裕农民无视连环保，或者确切地说，恰恰利用连环保来逃避他们应缴纳的税款。这是由于在农奴制改革后的村社中，占优势的是比较富裕的农民，他们使农民依附于自己，并把农民作为挡箭牌来逃避缴纳税款。因此，归根到底，连环保已成为非常不利于现行赋税制度的形式，况且，在上一世纪八十年代政府成立了一个由税务检查员组成的机构，能够妥善处理对居民的征税事宜。由此可见，连环保是非废除不可的了①。

但是，废除连环保并不等于废除村社。在六十年代，政府非常不信任村社。七十年代著名的瓦卢耶夫委员会对村社进行了尖锐的批评，并且认为，农民自由退出村社，是最好的解决办法。八十年代，我国政府对村社的态度

① 参看 H.布热斯基著作，该书描述了我国征税机构引进和废除连环保这一有趣的过程。

有了显著的变化。出现了一股强大的同情村社的思潮，这个思潮的代表人物都是我国保守主义的中坚分子，如波别多诺斯采夫、托尔斯泰、杜尔诺夫。他们认为，我国的村社是一种保守的机构，因为它阻碍了农民无产阶级化，阻碍了西欧的社会和经济关系向我国的渗入。与此相反，另一些政府成员，就其政治见解而言，是反对村社的，他们把村社看做是某种共产主义的因素，担心村社精神会影响我国农民的社会观念。这两种倾向的斗争，也决定了我国政府此后对村社所采取的全部政策。

1893 年颁布了两项有关村社的重要法令。第一项法令（关于农民的份地不应收归国有和提前赎回的份地不得再分），对份地的出卖权严加限制，并取消某些村社成员要求把份地划归私人所有的权利，即使是在完全偿清赎金借款前自己出钱赎回份地时也不例外；同年颁布的另一项法令，旨在反对村社的自由，限制了私有的界限，规定基本的重新分配不得少于 12 年举行一次，有关重新分配的裁决由行政机构(县代表会议)批准。

可见，两个法令一个对村社有利，一个对村社极为不利。

在现代，由于近年来农民运动的兴起，敌视村社的思潮在我国统治阶层中占决定性的优势。这表现在 1906 年 11 月 9 日的指令中，这个指令的目的就是为了推动农民分掉村社土地归私人所有。1910 年，这个指令稍作修改后颁布，具有常规法律的效力。

1906 年指令规定，农村联社成员有权向联社申请分得当时属联社占有的那一部分村社土地归私人所有。被确认属于某个村社社员的土地，无须向协会缴纳任何费用，或在某些场合，只须向协会交付一点酬金。协会成员可以要求把分给他的土地尽可能是在一个单独田庄的地段内。在普遍重新分配的条件下，这种要求必须由协会来满足；在即将进行重新分配之前，如果协会认为分得土地的成员提出的要求不宜实现，则应按照成员的要求，用相互议定的价格赎回他的土地；如达不成协议，亦可由乡法院裁决。有关这方面的

一切事宜，如协会无法满足分得土地的成员提出的要求时，均可以交由地方长官解决。根据1810年6月14日的法令，从协会土地分配结束时起，不再进行普遍重新分配的农村协会已被确认为转入农户占有制的协会。这个法令禁止土地集中于私人手中，规定购买和赠与上等份地不得超过六块。

上述这些法令将在我国村社史上起着巨大的作用，而且不妨说，它也必将促使村社走向瓦解。这些法令，使下述集团对退出村社有直接的利害关系：第一，“人口多的人”，他们是一些占有多于重新分配时应得土地的农民，为维护他们的利益，法令剥夺其余的农民群众，并少收费或免费向他们提供其在法律上从来无权占有的土地；第二，贫苦农民，他们不从事或几乎不从事农业生产，并有可能分得一份私有的土地，将它卖出以换取哪怕是少得可怜的一点钱；第三，富裕农民，他们能够买入同村人的份地，力求在有利的条件下扩大占有的土地。

从另一方面看，由于村社土地分割成小块土地，中等阶层的农民，必然会蒙受重大损失，尤其是在法令规定的形式下，每一个村社成员都有权随意占有一份暂归本人使用并与其他成员土地交错的土地，而不问其他成员方便与否。

可见，在村社内部，在新法令的影响下，必然会爆发一场异常激烈的斗争，从而对村社起着瓦解的作用。在这场斗争中，村社机构难以发挥正常的职能作用，甚至中等阶层的农民也倾向于退出村社。

这些新法令试图彻底确立土地私有制原则，但又践踏这一原则，无视村社维护某一块份地暂时占有者的权利。当时占有超过平均定额份地的人，可以把这块份地据为己有，并以此侵犯同一村

社成员的权利。为了少数人的利益，大多数人的不容置辩的合法权利被践踏了。

其次，这些法令的目的，是为了通过消灭插花条地来提高农民经济的技术水平。但是，法令既然确认某些人的插花地块为他们自己所有，也就难以消灭插花条地。诚然，法令预见到了会出现田庄，然而田庄仅仅是少数农民的份地，而大多数农民只能依据新法令得到归私人所有的插花地块。

现在，法令已实施 7 年多了，根据现有资料来看，法令已经起到了应起的作用。只是在俄国北方各省，土地辽阔，不太贵重，所以法令直到现在没有发挥更大的实际效用。但是，土地对于农民价值越大，实施法令的机会就越多，而且，在实施法令的基础上，往往在农民之间发生剧烈的冲突。截至 1913 年 5 月 1 日，根据 1906 年 11 月 9 日的指令得到份地的农业户主已达 1,787,328 人，而申请份地归私人所有的人数达 2, 506, 001 人。这个数字还应加上 350 万起先是村社成员、后来由于他们村社在分配份地后再没有进行重新分配，按 1910 年法令被划为土地私有者的农业户主。总的说来，村社社员的人数由于推行 1906 年和 1910 年的法令大约减少了二分之一。1906 年前，农民约有 75% 占有归村社所有的土地，而现在占有归私人所有的土地的农民人数却大大地超过了占有村社土地的人数。

显而易见，11 月 9 日法令，好比尖利的楔子揳入人民的生活，使人民生活发生深刻的变化。其结果，可能导致俄国那些土地价值高的地区的村社彻底瓦解，并使我国大部分农民失去土地。但是，这里需要指出的是，实行土地归私人所有，通常绝不会同时消灭插

花条地和转变到田庄占有制。

村社是俄国农业制度的一个非常突出的特点，多年来俄国经济学家一直予以特别的重视。最早在十八世纪末就有人论述过，及至十九世纪二十年代已有不少论述俄国村社的专著。然而对村社作出比较正确的科学论述的，还是在这以后(1847 年)，不是俄国的研究家，而是德国人哈克斯陶森。他对我国社会思想的发展起过非常特殊的作用。哈克斯陶森在颇大程度上可以说是一些原理的科学之父，后来我国所谓民粹派接受的那些原理，有许多就是他提出来的。

哈克斯陶森就其政治观点而言，是一个保守分子，但同时也受到傅立叶和圣西门社会主义学说的影响。他认为，他自己在俄国找到了在西欧徒劳无益地寻求过的东西，即牢固的君主制政权与保障劳动群众利益的经济制度的非常独特的结合。同时，哈克斯陶森对俄国的情况大加渲染。例如，他认为，我们的家庭手工业组成劳动组合，是一系列的生产联合组织，其产品在全体生产参加者之间进行分配。至于农业，他认为，他自己所描述的我国村社，一般可以正规地、很容易地转变成农业生产联合组织。在哈克斯陶森看来，俄国要比欧洲任何国家更接近于社会主义的最终目的，因为村社保障所有的人对土地都享有平等的权利，并保证俄国不会出现无地的无产阶级。他认为，沙皇政府，在俄国带有民主性，而沙皇是人民之父①。

哈克斯陶森的观点，对我国社会思想的各个流派产生了极其深远的影响。他更符合斯拉夫主义者的世界观，但西欧主义者也从哈克斯陶森那里借用了许多观点。哈克斯陶森第一次指出村社对我国的社会制度具有巨大的意义。诚然，斯拉夫主义者早在哈克斯陶森之前曾多次谈到过俄国生活的村社原则，但是，他们认为所谓村社原则是某种极不确定的东西——似乎是社会性原则，如市民会议和缙绅会议一类的组织。对于俄国的村社，他们几乎是一无所知，只有哈克斯陶森才使俄国社会注意到俄国这种独特的经济制度。斯拉夫主义者一旦了解了俄国的村社，便成了村社的热情的卫护者。

至于谈到西欧主义者，他们对村社的态度是相当暧昧的。他们有许多人对村社和劳动组合，对一般所谓俄国的社会主义持极不信任的态度，认为我

① 参看哈克斯陶森：《俄国内部情况研究》，1847 年。

国村社不是我国社会制度的优越性，而只是证明它的落后性，所以也将象西欧一样走向消亡。然而，象赫尔岑这样著名的西欧主义者，对村社也作出和哈克斯陶森几乎相同的评价。

俄国社会主义奠基人车尔尼雪夫斯基，是俄国最大的经济学家之一。他也和哈克斯陶森一样对村社怀有热切的同情，但是，论点不同，他认为，村社不是专政制度的支柱，相反，却是推翻专政制度的杠杆，是俄国未来的自由社会主义制度的核心。车尔尼雪夫斯基不否认我们的村社属于原始共产主义，但也不认为这一点有什么不好。车尔尼雪夫斯基根据黑格尔的辩证法，把土地占有制发展的全部历史划分为三个阶段。第一阶段，村社的土地归全部族共同使用，不归个别人所有。第二阶段，土地归社会个别成员所有，因为土地耕种依靠个人劳动；于是，产生了私有制，它是这个时期技术进步的必要条件。随后逐渐地出现了大农业。土地集中到少数大占有者手中，他们把土地租给农场主。这时土地私有制则成为技术进步的阻碍，因为农场主是在别人的土地上经营农业。由此而必然出现第三阶段，它在某种程度上又回到了第一阶段，土地又转归在公有土地上经营大规模农业的社会集团所有。这样一来，我们的村社并不象斯拉夫主义者所想的那样是斯拉夫部族特殊本性所导致的结果，而只能是我国文化落后的产物；但是，这种落后性比起西欧来，同时又是我们的巨大的优越性，正因为如此，我们才能从第一阶段一举转变为第三阶段，①越过了土地私有制阶段，因此，我们比西欧更接近社会主义。

车尔尼雪夫斯基造就了一大批追随他的政论家和经济学家。于是所谓的民粹派出现了其最杰出的代表米海洛夫斯基。民粹派思潮的发展在七十年代达到了高峰。七十年代是在共同的旗帜下争取实现共同的社会主义理想的俄国社会主义知识分子思想统一的时期。在八十年代出现了新的思潮——或多或少敌视村社的马克思主义。从马克思主义的观点看，社会主义制度是资本主义经济体制发展的结果，资本主义经济体制必将使没有任何价值而又阻碍技术进步的村社趋于瓦解。

评价村社的社会意义和经济意义的意见分歧一直延续到今天。甚至关于村社的起源问题仍在继续争论着，尽管在这方面似乎已有了达成妥协的基

---

① 在车尔尼雪夫斯基专门论述村社的许多论文中，特别值得参考的是《对村社土地占有制一些哲学观点的批判》，见《车尔尼雪夫斯基全集》，第4卷。

础。谢尔盖耶维奇和П. Н. 米柳科夫①在这个问题上与奇切林的观点完全趋于一致。谢尔盖耶维奇在其一本近著中指出，俄国村社的出现与彼得大帝时期实行征收人头税②有着直接的关系。相反，А. А. 考夫曼不论在论述西伯利亚村社的名著中，还是在论述村社起源的新著中，都主张村社是“自然形成的”，而不是由“国家形成的”。

我认为，“自然起源”论者和“国家起源”论者（А. А. 考夫曼用的术语）的分歧，实际上不那么大，并不象他同其追随者所想的那样。不妨以卡乔罗夫斯基先生为例。他比别人更加倾向于认为，村社是农民经济历史发展的自然和必然的产物。然而，当他谈到重新分配制的起因时，他怎么也不能回避国家因素即农民担负的苛重赋税在这一过程中的突出作用。他不止一次地指出，农民阶层承认每一个村社成员享有土地权的观点，由于农民必须对国家承担义务，比起与之相反的只承认投入劳动权的观点来，占了上风。“加在农民身上的赋税义务和个人义务，如不占用一定数量的土地，则根本无法完成”，他把它们称之为“劳动权赖以产生的极其具体而深刻的根源”。他在其他地方又说：“土地少的人坚持自古以来的普遍的农民观点，即：第一，土地一般地说是‘上帝的’，‘不属任何人的’，是‘大伙的’，也就是说，每个人都有权享有它；第二，对国家履行义务（主要是纳税和服兵役），理应赋予每一个农民以不可剥夺的土地权，在这种场合，不对侵占加以限制就无法实现。”③

从卡乔罗夫斯基先生的观点来看，重新分配制之所以产生，是由于在连环保条件下，向国家缴纳赋税的农民人口中间土地密集度不断增长。换句话说，土地密集度和赋税关系，是实行土地面积重新分配的两个独立的和必要的原因。他断言：“我完全承认国库—政治制度是重新分配制发展的条件之一”。但是，他在下文不几页的地方又说：“土地密集度的增大，不仅是重新分配制产生的必要原因，而且也是它产生的充分原因。”④两个原因只剩下一个

① П. Н. 米柳科夫说：“俄国村社实际上是一种强制性组织，它一方面通过连环保束缚住村社成员使之履行纳税和服役的义务；另一方面又力求使每个成员负担的徭役和赋税做到合理均摊。”（《俄国文化史论文集》，第1卷，1896年，第188页）。

② В. 谢尔盖耶维奇：《阿尔汉格尔斯克省农民的权利和村社土地占有制》（《司法部记事录》，1907年2月）。

③ 卡乔罗夫斯基：《俄罗斯村社》，第217、169页。

④ 同上书，第239，247页。

原因，自己说过的话，似乎又忘掉了。

至于说A. A. 考夫曼，情况也是如此。他在详细分析重新分配制的产生条件时，从未否认过赋税关系的突出作用。对土地权的认识，由于赋税关系，用他的话说，具有“特别尖锐的性质”。但是，A. A. 考夫曼在其最后结论中却只谈了土地密集度这一点。

A. A. 考夫曼在论述村社的新著中，详细地谈到了从事游牧和半游牧的异族人的村社关系的发展，并力图用这个例子来证明在没有行政当局和国库任何影响的条件下，有可能产生重新均分制。但是，第一，即便我国行政当局对异族人土地使用制度不直接施加相当大的影响，他们也仍然要向国家缴纳一定的税款，而这些税款要由各个农户分摊。因此，对赋税性质的认识也能影响他们平均使用耕地的愿望。第二，邻近的俄国农民实行重新分配的土地制度，不能不影响异族人的土地制度。第三，游牧民或不久前还是游牧民的使用耕地的条件，未必能成为历史上俄国农民曾经有过的定居的农业人口制定使用土地条件的依据。如果说甚至在游牧居民中也能产生重新均分的机制而完全不问国家制度的因素如何，那么，这并不是说更多依赖土地的定居的农业人口也能做到这一点。

A. A. 考夫曼把村社起源的两种观点截然对立起来了。一种观点认为，我们村社的产生是土地密集度增长的自然结果（“村社的自然起源论”）。另一种观点则认为，村社是按照政府的命令和在地主—农奴主的强迫下建立起来的（村社的“国家—国库起源论”）。他本人是坚定地站在第一种观点上的。但是，难道就不可能有调和这两种观点和克服两者片面性的第三种观点了吗？难道就不能认为我国的均分村社是下述两方面因素造成的结果吗？一方面，是土地面积缩小，这在俄国中部地区就感觉到了，而在西伯利亚许多地区迄今尚未感觉到这一点；另一方面，是我国的国库—政治制度及其固有的无视人权的特点。其中单凭哪一个因素，当然都不足以建立起重新均分村社的。这是因为重新平均分配制只是在十七至十八世纪才在俄国中部得到了广泛的发展，尽管俄国中部地区在此以前就明显感觉到人多地少，但是，我国的国库—政治制度尚未得到充分的发展。从另一方面看，在西伯利亚许多地方迄今尚没有重新均分制，这说明只有土地密集达到一定程度，才能产生重新均分制。①

① A. A. 考夫曼在其有关论村社近著中最后说：“我个人认为，在完全相同的条

虽然A. A. 考夫曼是村社"自然起源论"的热情拥护者，但恰恰是他(以及其他西伯利亚统计学家)的著作成为反对论者的最好的支柱，因为这些著作证明了重新均分制产生于农业关系发展的相当晚的阶段，农业的原始形式的特征不是农业共产主义，并不象俄国和西欧某些村社"自然起源论"创始人所想的那样，恰恰相反，而是非常近似私有制的"侵占"式土地占有制居于统治地位。可见，西伯利亚统计学家粉碎了原始的完整的全世界共通的农业进化论，从而有助于加强反对派的观点；反对派的观点认为，重新均分村社不是世界各国和各民族土地关系普遍必经的发展阶段，而是在东方各国特殊的社会发展条件下出现的局部现象。

参考书目

西欧的村社：

毛勒：《村社、庄园和国家法令历史概论》，1854年；《村社法历史》，1865—1866年。

汉森：《农业史论文集》，1880—1884年。

拉弗勒一毕歇尔：《原始所有制》，1879年。

西博姆：《英国的村社》，1883年。

弗尔斯特尔·德·库兰日：《土地占有制的起源问题》(载《历史问题评论》，1889年)。

M.科瓦列夫斯基：《资本主义经济产生前欧洲经济的发展》，第1卷，1898年。

件下，邻近欧洲的俄国农民的土地占有制和土地使用制，总的来说，应当经历我国土地多的地区现在还在走的那种发展道路。但是，我不能不意识到，根据类比作出的结论，只有对于那些一向坚持村社土地占有和使用形式的自发产生和发展理论的人，才具有说服力。"(《俄国村社的产生和发展过程》，1908年，第440页。)后者完全是真实的，然而，可敬的作者是否证实了在我国一些大区村社正在"自发地"发展呢？对这一点，他的近著无论如何不能令我信服。如果是这样的话，那来自类比的结论就加倍地不能令人信服了。顺便说说，我发现，巴甫洛夫一西尔万斯基认为A. A. 考夫曼关于行政当局对村社出现均分制的影响无关紧要的论点，是不能令人信服的，(参看巴甫洛夫一西尔万斯基：《俄罗斯公国的封建主义》，第128页等)其中还包括了很多有价值的资料以及有关俄国重新分配村社起源的看法。

R. 希尔德布兰德:《不同经济和文化时期的法律和道德》,1896 年。

东方村社:

梅因:《东方和西方的村社》,1876 年。
M. 科瓦列夫斯基:《村社土地占有制》,1878 年。
巴登·鲍威尔:《英国的土地制度》,1892 年。

俄国村社:

哈克斯陶森:《俄国内部情况研究》,1847 年。
Б. 奇切林:《俄国村社历史发展评论》(载《俄国通讯》1856 年)。
H.车尔尼雪夫斯基:《"同时代人"有关村社的条款》(载《车尔尼雪夫斯基文集》,第 3 卷和第 4 卷)。
奥尔洛夫:《莫斯科农民土地占有制形式》,1879 年。
A. 波斯尼科夫:《村社土地占有制》,第 2 卷,1875—1878 年。
A. 叶菲缅科:《人民生活调查》,1884 年;《南罗斯》,第 1 卷,1905 年。
科伊斯勒:《俄国村政府土地占用史和评论》,1882—1887 年。
B. 沃龙佐夫:《村社》,1892 年;《农民经济的进步趋势》,1892 年;《论俄国村社史》(载《百年来份地存在的历史》,1902 年)。
A. 考夫曼:《西伯利亚的村社》,1897 年;《关于俄国村社的起源问题》,1908 年;《村社产生和发展过程中的俄国村社》,1908 年。
H. 布热斯基:《农村村社的必要性和连环保》,1897 年。
K. 卡乔罗夫斯基:《俄国村社》,1900 年;《人民的权利》,1906 年。
A. 丘普罗夫:《田庄制》,1902 年;《村社土地占有制》(载《农村的贫困》集,第 2 卷,1904 年)。
韦尼阿米诺夫:《农民公社》,1907 年。
H. H. 巴甫洛夫-西尔万斯基:《份地罗斯的封建主义》,1910 年。
П. 利亚先科:《农民的案件》,1913 年。
洛西茨基:《村社的瓦解》,1912 年。

田庄经济:

A. A. 科福德:《俄国和国外与插花条地的斗争》,第 2 版,1907 年。

A. И. 丘普罗夫:《关于1906 年 11 月 9 日的指令》,1908 年。

布鲁茨库斯:《土地规划和迁来俄国的外来户》,1909 年。

第七章　农业的大生产和小生产

农业生产的特点。机器在农业中的应用。经济集约化。农业中的劳动力问题。不同国家的大农业和小农业的状况。农民经济的稳定性。马克思及其学派对农业问题的态度。

在农业中，人受自然环境中发生的生物过程的影响。因此，在农业中，人直接同外部自然界对立，外部自然界按它自己的规律行事，人无法改变这些规律。例如，在农业中没有不间断的劳动，一到冬天就必然要停止劳动。劳动的时间、节奏、速度、环境，都服从于外界条件。农业劳动的结果，在很大程度上取决于人类完全无力控制的自然条件，其中包括变化无常的自然力(天气)，其作用人们无法预见。农业条件要求人们要按照不同季节改变劳动的性质：春天耕地、播种，夏天收割。正因为这种不同劳动的交替进行，是为了适应植物发展的生物过程，所以是不可改变，不能加速或者改在另一季节进行的。诚然，在工业中存在着在时间上依次进行交替的生产过程，但是，这种时间上依次交替的连续性，从不妨碍所有这些过程的同时进行。几个人可以又纺纱，又织布、又染布，三者同时进行。农业则不然，各种不同的劳动要按照不同的季节依次交替地进行。

在工业中，人们能无止境地完善和改进生产资料，而在农业中，人们仅仅能在极其有限的范围内对最重要的生产资料——土地及其自然环境施加影响。在工业中，投入劳动量的增加，绝不会引起劳动生产率的下降。与此相反，在农业中起作用的，是降低农业劳动生产率的特殊的自然规律。这个规律是：用于土地耕作的劳动消耗的增加，如超出一定的限度就会引起劳动生产率的下降，因为提高土地精耕细作的程度并不能相应地增加所得产品的数量。

由于农业具有上述这些特点，农业和工业不同，资本主义大生产并不比小生产绝对有利。毫无疑义，在农业中大生产具有许多重大的优点。例如，农业企业需要有设施，如果是大企业(它的设施可能是大规模的)，那么设施所需的费用(以单位面积计算)要比小企业少得多。总的说来，大生产本身的优点在农业中当然也不会失去它的作用。例如，农业大生产在生产资料方面就占上风。

根据德国某些统计资料，一张犁最大有效耕地面积不少于30公顷，一台播种机和收割机最大有效使用面积不少于70公顷，蒸汽脱谷机不少于250公顷，蒸汽犁不少于1,000公顷。而且，农业大企业也能更有效地利用牲畜，等等。

然而，农业大生产除上述优点外，也有其不足之处：资本主义大生产(其他大生产我们暂且几乎一无所知)需要有雇佣劳动，而雇佣工人并不象有切身利益的小农业主那样爱惜和精心管理机器和牲畜；而且在修建设施时，小农业主能亲自参加劳动，力求降低设施造价。诚然，在工业中，雇佣工人也不关心和爱惜生产资料，但是，在农业中，这种情况比工业尤为严重，因为农业的劳动过程是

在辽阔的土地上进行的，企业主难以监视，此外，活的工具——牲畜还需要进行精心照料。

工业大生产有一个最重要的优点，曾经使工厂战胜了家庭手工业者，这就是机器代替手工劳动使劳动生产率大大提高，但是这个优点在农业中却没有起到这种作用，因为任何机器的实质在于用它代替人类劳动，可是农业的生产成果在很大的程度上取决于机器无法代替的自然界。最好的犁不能把不毛之地变成沃土。其次，在农业领域内，机器是在自然环境中工作的，由于自然环境的复杂性、多样性和易变性（地表的不规则性、天气变化的偶然性等），机器要想完全适应于这种环境，也是不可能的。因此，在农业领域内，机器远远起不到在工业领域内的那种革命化的作用。譬如说，蒸汽犁，马克思和李卜克内西都期待它能在农业中引起织布机在工业所引起的那种变革，可是它在农业领域内并没有起到很大的作用。

使用蒸汽犁，通常需要有一定的自然条件，而这种条件是不常有的。蒸汽犁不能在沙地和不平坦的、岗峦起伏的地方使用。

其次，机器在工厂里可以固定在一个地方，而在农业中却要视需要而随地转移。因此，农业上用的机器必须是小型的，也就是说，功率小的。同时，在农业中（由于使用机器有时间性）易于组织联合使用机器，几个小农户可以合伙购置和使用机器。

总而言之，在农业中依靠机器来节省劳动，比起工业来，还是收效甚少的。

据Г.菲舍尔统计，德国用机器收割比人力收割每公顷土地便宜8马克。

用机器耕地和收割小麦每公顷土地只减少费用 17 马克，可以说是微不足道的。

工业提高劳动生产率的最重要的方式之一，是实行劳动专业化；可是在农业中推行劳动专业化的范围很窄，因为随着季节的交替，劳动的性质也要改变。农业工人不可能实行专业化，如收割，一年才能干几个星期。因此，农业劳动专业化的程度很差，也就是说，占用大量工人劳动的大农业经济不能依靠专业化工人的劳动来增加劳动生产率。

大农业经济有一个明显的优点，是道路和田界占用土地较少，圈划土地的费用较小。但是，这些好处毕竟不是太大的。至于谈到大农业经济的其他一些优点，如可以进行大宗购销、享受信贷等等，那么，小农业经济通过合作社也可以做到这一点。

工业大生产的一个重要的优越性，是在能够保守生产秘密的条件下，可以吸收科学力量参加企业领导。在农业中，大生产的这种优越性没有多大意义，因为大地对所有的人来说，都是公开的，无秘密可保，农业生产，就其实质而言，具有演示的性质，每个有知识的农民都可以向其邻居大土地占有者学习。至于说科学指导，只能是求助于社会农业学了①。

总之，农业大生产和小生产的优缺点的对照远不如工业那样显而易见。小农经济有一种无可争辩的优越性：生产者极其关心劳动过程。这种优越性之所以具有特殊的意义，是因为农业同活的有机体打交道，要求特别精心地劳动。因此，小农经济能培育优

① 参看 A. 丘普罗夫的“社会农业学组织纲要”，载《小农业及其基本需要》，第 4 章，1907 年。

良种畜，如瑞士、拜恩(巴伐利亚)、荷兰和泽西等种畜①，是毫不奇怪的。

一般说来，农业生产集约化程度越高，对同样土地面积投入的劳动越多，那么，小农经济比大农业经济优越之处也就越多。每一项农事活动都要安排一定的土地面积。在农业生产过程中，一些重的东西(肥料、农业机器、收获的产品)总要从一个地方运到另一个地方去，因而庄园离耕地的远近就很重要。距离越远，运送所耗费的劳动就越多。

德国经济学家杜能试图求出耕地离经济中心区、即庄园的远近影响地租高低(指抵补所有费用和扣除所耗费资本之后的某块耕地的纯收入)的关系。根据他的计算(按现代标准换算)，如距离为零，收获2,500公升黑麦时，则地租每公顷为23马克。如耕地距离庄园1,000米，则地租为17马克；如距离2,000米，则为14马克；距离3,000米，为10马克；距离4,000米，为5马克；如距离5,000米，则地租等于零。可见，耕地距离庄园愈远，则土地占有者的地租就越少；因为距离远，全部地租都被运输费用所抵销了。②

然而，经济集约化程度越高，同样土地面积需要运送的重物就越多，也就是说，运送的费用或距离就越大。

① 大卫的名著《社会主义与农业》(1903年)对农业生产的特点以及对大农业经济和小农业经济的优缺点作了精辟的分析(有俄译本)。此外，还可以参看：C.布尔加科夫：《资本主义和农业》，1900年；赫茨：《农业问题》，1899年；贝霍夫斯基：《农业的资本主义的范围》(载《为土地而斗争》文集，1908年)；苏哈诺夫：《论农业进化问题》，1909年。苏哈诺夫这本书特别有价值的地方，是它和作者的其他一些著作一样，对不同形式的农业企业的经济和技术评价作了详细的区分，这两种评价在许多论述农业问题的著作中是混淆不清的。

② 参看考茨基：《农业问题》，1899年(有几种俄译本)，第7章。这一章对农业中发展资本主义大经济遇到的自然障碍和社会阻碍作了非常翔实的分析，尽管作者由于平素的一般观点喜好削弱这些障碍的作用。

事实证明，资本主义大生产多见于农业粗放制经营。例如，从事砍伐野生林木的粗放式林业经济，可以拥有最大的企业。事实上，在殖民地和人口稀少的国家，从事砍伐林木的企业往往达到庞大的规模。

粗放式畜牧业情况也是如此。在澳大利亚，有一些大畜牧业主都各拥有几十万头羊。

至于说农业，相形之下，企业的规模都较小。美国有一些小麦农场，使用最先进的机器在广袤的土地上滥事粗放经营，达到了最大的规模。其中有些农场拥有土地达一万公顷之多，甚至大多是真正的小麦工厂。

然而，在集约式农业的条件下，这种大农场逐渐行不通了。例如，在英国，面积超过500公顷的农场已属罕见的例外，大多是面积为几十公顷的小农场。

除自然方面的障碍外，资本主义农业大生产的发展还会遇到一些来自社会方面的障碍。这就是说，资本主义农业经常碰到寻求劳动力的最大难题，这就是所谓农业方面的工人问题。因为经常养活大批的雇佣工人，对农业企业主来说是不利的（他们仅临时需要雇佣工人）。从另一方面说，他们不可能雇佣城市工人，而且资本主义农业所关心的是除它之外还要有能向农业资本家提供农业工人的农民经济。同时，资本主义各国的农业工人人数也在减少（流入城市），况且离开农村的都是有知识、有进取心的工人。在农村留下来的，大多是老人和小孩。

然而，小农经济稳定性的主要基础，不在于它比农业大经济优越，而在于大经济是为了追求利润和地租以资本主义企业形式进

行的，而小农经济是为维持生产者生存而进行的。农民即使在农业只能提供平均工资的情况下，仍继续从事农业，而资本主义经济，如果收入只能抵补工资，就必然会中止生产。因此，小农经济在总收入和纯收入比资本主义大农业显著减少的情况下，也能够存在和发展下去。属于这种情况的还有，为农民的消费需要生产的小农经济对农产品市场价格波动的依赖程度要比只为销售而生产的大资本主义经济小得多。农产品价格下降，可以使大农业破产，而小农生产却能经受得住，因为小农生产者要把相当大（往往是很大）一部分自产的产品自己消费掉。

这样，如果把资本主义大农业和小农经济在其相互斗争中的相对力量和稳定性加以衡量，则不能不承认这种衡量在现代非常有利于小农经济。许多国家资本主义农业有广泛的发展，甚至某些国家的农业几乎是唯一的形式（如英国），这一事实与上述情况也毫无矛盾。问题在于资本主义农业的发展不是它的经济力量大于农民的、劳动的农业的结果，而是在政治暴力基础上产生的大农业的自然后果。土地之所以转入人数不多的统治阶级集团手中，根本不是因为农业大生产在经济上比农业小生产强大。土地，连同沦为奴隶和农奴的农民，都是统治阶级用暴力掠夺去的。后来农民虽然获得了人身自由，但是相当大一部分土地仍然在地主手里。于是在欧洲各国出现了大土地占有制及其自然产物资本主义大农业。

大土地占有制出现得很早，是由于统治阶级在粗放式经济盛行时掠夺土地所致。在现代，当集约式经济排挤粗放式经济时，发展大农业的条件便越来越不利了。然而，一种农业企业形式之所

以不能迅速地为另一种形式所取代，是因为农业关系通常具有很大的保守主义。为了扩大农业企业，一般地说，需要扩大企业所占有土地的面积，为此，它又得租用或购买必要的土地。但不是处处都能够租到土地，而买卖土地又有相当大的困难。大土地占有者占有的土地，往往由于长子继承制及其他法律限制而根本不能出卖(如英国，约有四分之三的私人占有的土地就被确认为属于某些占有者)；同时，小农占有的土地也往往被确认为属于占有者。对出卖土地，国家都普遍课以重税。所有这些因素（及其他许多因素)加在一起，使变化一向相当缓慢的农业关系达到相当大的稳定性。

试以下述德国农业生产(按生产规模)分配的统计资料为例：

生产单位规模	占有面积(千公顷)			增减情况 1907 年与 1882 年相比	
	1882 年	1895 年	1907 年	千公顷	%
2 公顷以下	1,826	1,808	1,731	−95	−5.2
2 — 5公顷	3,190	3,286	3,305	+115	+3.6
5—20 公顷	9,158	9,722	10,422	+1,263	+13.8
20—100 公顷	9,908	9,870	9,322	−586	−5.9
100公顷以上	7,786	7,832	7,055	−731	−9.4

小经济和大经济的土地面积缩小了，相反，中等农民经济也和大农民经济一样却增长了。关于美国农业进展可参看下面的数字：

农场规模	农场数%	
	1980 年	1910 年
10 公顷以下	0.1	0.6
10—60 公顷	33.6	35.5
60—175 公顷	48.6	46.4
175—500公顷	15.1	15.3
500 公顷以上	2.6	2.8

总之，应当承认，不存在各国家普遍适用的农业企业的发展规律。在工业中大企业发展比小企业快；相反，在农业中，我们发现小农业企业的发展比大农业企业快。一般说，农业关系和农业的发展绝不能纳入某种单一的类型，而是各各具有最大的个性和特色。在不同的国家有极其多样的可能采取的农业形式的结合。无论如何，不能否认下述事实：农民经济通常不会在资本主义经济面前退却，相反，在许多情况下还会出现排斥资本主义经济的趋势。

这明显地表现在如下事实上：与工业发展过程相反，在农业中雇佣工人在农业总人口中所占的比重一般不但没有增长，反而下降了，而独立的企业主的比重却在增长。请参看下述德国的统计资料：①

农业人口的分配				比重(%)		
年度	企业主	高级职员	雇佣工人	企业主	高级职员	雇佣工人
1895 年	2,568,725	96,173	3,724,145	40.3	1.5	58.2
1907 年	2,500,974	98,815	3,400,437	41.7	1.6	56.7

① 德国官方的统计资料却提供了完全不同的农业工人数字。但是，需要指出的

在其他国家，如美国，情况也是如此，其职员和工人在农业人口总数中所占的比重变化如下：

1870 年	1880 年	1890 年	1900 年
52%	43.3%	41.4%	34.6%

早在1870年，美国农业无产者的人数就已经超过了独立的企业主。1900年，独立的企业主人数，约为美国农业总人口的三分之二。

在农业生产基础上形成的社会关系，具有最大的独特性，不能象工业那样加以概括。这是因为在农业中人们更加依赖于外部自然界，在整个农业经济领域内，超出物质环境之外的农业本身独具的规律性要比工业少得多。因此，毫不奇怪，经济科学主要研究的恰恰是工业，而不是农业。经济学家在工业方面，比起农业方面来，更加感到象在自己家里从事研究一样，因为农业方面不属于经济学家探讨的外部自然界的规律性占统治地位。

这种情况所造成的结果，是经济学家乐于把从研究工业关系中得出的规律推广到农业关系上来，以取代对农业关系的独立研究。而最乐于这样做的，恰恰是那些想把政治经济学变为精确科学的经济学家，因为只有在研究工业关系的基础上才能产生这样的科学。尤其是马克思从来没有稍微仔细地研究过农业关系。他接触过并非常熟悉英国的工业，主要是棉纺工业。桑巴特非常公正地指出，马克思一般所说的工厂，实际上通常是指某一种特定的工厂，也就是棉纺工厂。然而，他对农业关系很少感兴趣，他在农业方面的实际知识面是很有限的，正如农业问题所占篇幅最大的《资本论》第三卷所表明的那样。

是，德国统计资料把工人和农户户主全部家庭成员（如果他们在经济劳动中帮助户主）的人数均包括在内。为了弄清雇佣工人人数，必须从工人总数中扣除这些家庭辅助成员数。参看阿尔贝特·黑塞：《德国职业和社会结构》，载《国民经济和统计年鉴》，第40卷，第6分册。

然而，农业关系在现代社会生活中起着十分重要的作用，这是不能轻易忽视的。这里，我们看到，马克思把自己关于工业方面的结论应用到农业方面来了。如同在工业领域出现生产集中化和资本主义工厂代替手工业一样，农业中也出现了农民经济衰落而被资本主义大农业所取代的现象①。

这就是马克思的基本观点，对这一点不能有丝毫怀疑②，近来也有某些追随者持反对态度③。马克思主义者迄今仍追随自己的导师恪守同样的信念。埃卡留斯在其《一个工人对J.S.穆勒的国民经济学说的驳斥》(1869年)一书(付印前马克思读过，大体上是他编辑的)中，李卜克内西在其《土地和土地问题》(1870年)一书中，考茨基在其对《爱尔福特纲领》的著名评论中，都表达了资本主义农业必然战胜小农经济的共同信念。这个信念在1891年爱

① 参看《共产党宣言》，它指出，"现存的中小阶层、小工业主、商人、食利者、手工业者和农民——所有这些阶级都归并到无产阶级队伍。"(1891年，第5版，第15页)在《资本论》第三卷中，马克思也表述了同样的看法："这种土地所有权灭亡的原因表明了它的限度。这些原因就是：它的正常的补充物即农村家庭工业，由于大工业的发展而被破坏；处在这种耕作下的土地已经逐渐贫瘠和枯竭；公有地(这在一切地方都是小块土地所有制的第二个补充物，并且只是因为有了公有地，小块土地所有制才有可能饲养牲畜)已经为大土地所有者所霸占；种植园经济或资本主义经营的大农业参加了竞争。"(参阅《马克思恩格斯全集》，中文版，第25卷，第909—910页)

② 康斯坦特在其《农业问题和社会民主党》一书(该书所作的历史论述，考茨基承认"从总的方面来看是无可指责的")中指出：在马克思看来，"农民所有制和农民经济是过去遗留下来的残余……。不仅仅未来的农业，即使现在的，即十九世纪中叶的农业，其主要部分也都属于资本主义大生产。"(《农业问题和社会民主党》，译自德文，1906年，第60页。)

③ 例如，Г.В.普列汉诺夫说：有人把"在资本主义社会中土地所有制的集中化，就资本主义发展的本质而言，是不可避免的"这一思想强加给《资本论》的作者；但是，马克思在任何地方都没有表述过这种思想。(参看普列汉诺夫为恩格斯《法国和德国的农民问题》一书俄译本所写的前言，1905年，第4页)。为了证实这一点，Г.В.普列汉诺夫引用了马克思1850年的一篇评论。马克思在这篇评论中认为，土地所有制有可能集中化，也可能出现分化。然而，由此绝不能得出结论：认为马克思任何地方都没有说过相反的观点：相反，从所引用的文章中清楚地看出，马克思断言，在资本主义社会中，资本主义农业必然要排挤农民经济，因此，农民所有制必然被资本主义所有制所排挤(换言之，必然发生土地所有制的集中化)。由此只能得出一个结论：马克思对待这个问题，也和对待其他许多问题一样，是自相矛盾的。在本书以及马克思许多著作中所表述并发挥的论点，是他的基本观点；但是，他在一些不重要的短文中有时又背离了这个观点。

尔福特会议通过的迄今仍作为正式党纲的德国社会民主党纲领中也反映出来了①。

然而，事实表明，农业的发展与工业根本不同。这一点，马克思主义者也都或多或少地承认过，而考茨基关于这个问题的著名著作反映了马克思主义对农业问题的新观点。考茨基在其著作中放弃了早先的看法，并完全承认在现代条件下小农业经济的稳定性，但是，他却解释说，这种稳定性是由于农民的屈辱地位以及他宁肯在一小块土地上忍受极其穷苦的生活也不愿失去这一小块土地的情况造成的。同时，考茨基在其著作中，还表示不相信农民经济能够达到资本主义农业的技术水平。

考茨基这本书引起了一场大论战，但在论战中，取得胜利的绝不是马克思主义者。德国社会民主党在形式上坚持它在1895年的布勒斯劳代表大会上所采取的不可调和的立场，否决了对提高农民经济表示同情的农业纲领草案。但是，实际上德国南方诸邦的社会民主党人仍继续积极支持旨在改善农民经济的一切措施，于是布勒斯劳代表大会决议不过是一纸空文而已。

其他国家的社会民主党不得不更加重视农民的呼声，对农民表示更大的同情。农业合作社这一提高农民经济的手段都写进法国、意大利、丹麦、比利时、澳大利亚、瑞士、芬兰等许多国家的社会民主党的纲领中去了。

参考书目

一般土地问题：

霍茨基：«土地和土地占有»，第2卷，1895年。

布亨别尔格尔：«农业经济和农业政策的主要问题»，古里耶夫译，1901年。

冯·杰尔-伊奥列茨：«土地问题»，弗莱克索尔译，1902年。

① 为了不增加引文，我们只限于引用爱尔福特纲领。纲领一开头就说："资产阶级社会经济的发展必然按照自然规律导致小生产的灭亡……。它使工人与其生产资料分离，并把工人变成无产者，同时，生产资料却被为数不多的资本家和大土地占有者所垄断。这种变革对无产阶级和濒于灭亡的社会中等阶层——小资产阶级和农民来说，意味着他们的生活日趋困苦、贫穷，他们不断受到压迫、奴役、欺凌和剥削。"（着重点是我加的——作者。）引自康斯坦特的著作，第136页。

A. 斯克沃尔佐夫:《蒸汽运输对农业的影响》,1891 年;《农业经济原理》,第 2 卷,1900—1905 年。

索博列夫:《德国运用土地私有制和土地政策的新流派》,1899 年。

列维茨基:《法国农业危机》,1899 年。

考茨基:《土地问题》,(多种俄译本)。

Ф. 赫茨:《土地问题》,译自德文,1900 年。

C. 布尔加科夫:《资本主义和农业》,第 2 卷,1900 年。

H. 卡布卢科夫:《论农业中的工人问题》,1884 年;《论俄国农民经济发展的条件》,第 2 版,1908 年。

大卫:《社会主义和农业》,译自德文,第 2 版,1908 年。

凡杰尔维利德:《社会主义和农业》,译自法文,1907 年。

克日维茨基:《土地问题》,1906 年。

科辛斯基:《论土地问题》,1906 年。

加蒂:《社会主义和土地问题》,译自意大利文,1906 年。

A. 丘普罗夫:《小农业及其基本需要》,1907 年。

B. 伊利英:《土地问题》,1908 年;《为土地而斗争》论文集,1908 年。

苏哈诺夫:《论农业的演变问题》,1909 年。

土地问题和马克思主义:

康斯坦特:《德国社会民主党的土地问题》,译自德文,1907 年。

切尔诺夫:《马克思主义和土地问题》,1906 年。

希什科:《德国的工人运动和土地纲要》,1906 年;《西欧和俄国社会主义政党的土地纲要》,1906 年。

第八章　俄国的农民经济和土地问题

一、农民经济的广泛发展。二、农民的分化。农民分为财产多少不等的集团。各时期农民分化的过程。三、农民的缺地现象。农民解放的条件。农民经济危机的实质何在。四、移民。我国政府的移民政策。现时期移民法。五、农民银行。银行的历史和现代银行的活动。我国社会主义政党的农业纲领。

一、农民经济的广泛发展　所谓农民经济不同于资本主义经济，是指经营者亲自参加生产劳动的农业。我们所说的小农经济，是指农民靠自己的经济不能维持自己的生存，而必须从事雇佣劳动来做为自己经济活动的补充；中农经济，是指农民不从事雇佣劳动，但自己也不雇用工人；至于说大农经济，是指农民从事自己的经济活动，同时还使用雇佣劳动。小农在一定程度上是无产者；而大农则在一定程度上是资本家。

1905年俄国欧洲部分50个省中土地占有情况如下：

农民份地……………………………139,000,000俄亩
私有土地……………………………102,000,000俄亩
国家、教堂和机关占有的土地……155,000,000俄亩

为了对这些数字的意义作出评价，首先要注意，这不是所有土地都同等地用于农业的目的。例如，大片的国有土地面积与适于种粮食和归官方所有的土地面积的真实数字根本不符；因为这种土地有相当大一部分全是树林，根本不适于耕种。大部分国有土地集中在北方三省，就其性质来说，与西伯利亚原始森林无异。可耕地、官有地和皇室领地加起来约有六百万俄亩。此外，一小部分官有和皇室林地可以直接地转用于农业需要，但是，这些土地全部加起来大概有几百万俄亩。

至于私有地，有相当大的部分归农民协会和互助会所有，这种土地约有1,150万俄亩。所有这些土地通过赎买都转归农民所有。此外，尚有400多万俄亩不属于农民（主要为工商业）互助会。这样，私人占有的土地总计约为8,600万俄亩。这8,600万俄亩土地在各类土地占有者之间分配的情况如下：

土地占有规模	占有人数（万人）	总面积（万俄亩）	与总面积之比%
50 俄亩以下	61.9	650	7.6
50—500 俄亩	10.6	1,730	20.2
500—1,000 俄亩	1.4	980	11.4
1,000 俄亩以上	1.4	5,210	60.8
总　　计	75.3	8,580	100

上述资料表明我国私人占有的土地非常集中，其中有三分之二略少一点的土地都属于拥有1000俄亩以上的大私有者。为数无几的私有者（不到14,000人）占有的土地却高达5,200万俄亩以上。

这样，各种农民经济在1905年大约占有土地15,700万俄亩(其中份地13,900万俄亩；大的农民协会和互助会购置的土地1,150万俄亩，不超过50俄亩的小占有者的土地650万俄亩，后者大多从事农民经济，即亲自参加生产劳动)。

这些都是1905年的统计资料。从那时起，农民土地占有情况有了较大的发展。从1906年到1913年年中为止，农民银行从私有者手中收买了4,294,617俄亩土地转卖给农民。约有450万俄亩土地是农民在银行帮助下直接从私有者手中购买的。上述850多万俄亩土地相应地扩大了农民经济所占的土地总量。

随后，根据1906年8月12日和27日的法令，凡用于农业经营的官有土地和皇室领地，应在现行租约期满（仅有少数情况例外)后，转让给农民。此外，目前尚属官有而又适于农业种植的林地亦应转让给农民。

但是，所有这些还远远不能充分地说明俄国属于农民经济的农业的真正意义。农民不仅在自己的土地上，而且还在从私有者手中租种的土地上从事农业活动。农民租种私有土地的确切数字不详，但一般认为，不少于2,000—2,500万俄亩。官有土地和皇室领地也大都由农民租种。

这样一来，属农民经济使用的土地至少也有19,000万俄亩。至于资本主义农业，为了确定其在俄国可能扩展的程度，首先应当注意到这样一种重要情况，即私有土地有很大一部分(据1887年统计达41%以上)属于林地，而耕地仅占37%(用作农民份地的耕地占全部土地的60.5%)。

据奥加诺夫斯基先生统计，私有土地的播种面积约为1,800

万俄亩，其中1,100万俄亩出租给农民，仅有700万俄亩用于经济耕作①。可见，俄国的资本主义农业所占土地面积的比重，比起农民经济来是微不足道的。

这里还需要指出的是，当地主自力进行经营时，也往往要依靠农民的农具种地(工役制、对分制等)。从上述情况看，农业生产在相当大的程度上都还带有农民的性质，仍然是没有充分发达的资本主义农业，因为劳动工具仍然属于劳动者自己的。

由此可见，在俄国农业中占绝对统治地位的，是农民经济。大土地占有者虽然还拥有大量的土地，但面积不仅不再增加，反而在农民经济的压力下在正常地趋于缩小。农民解放后，整个土地使用制度的历史，是大土地占有制衰退的历史。

在1861年农民解放时，据A.A.里希特统计，44个省的贵族共有土地7,910万俄亩。② 1905年，这些省贵族占有的土地只剩下4,780万俄亩，失去了3,130万俄亩，其中约有1,500万俄亩转归劳动农民经营，其余的1,600万俄亩转入商人、小市民和农民资本家手中。

这里，十分明显，转入资本家手中的土地，不具有牢固的私有制性质，很容易回到市场上去，它对其占有者来说，不过是进行投机的对象。反之，土地如转归小土地占有者所有，他们除非万不得已，是不会与土地分离的。

我国农民的农业，按其特性来说，费用非常低，甚至低于资本

① 《为土地而斗争》，第143页。

② 参看A.A.里希特:《关于土地私有制的数字资料》，1897年，第18页。里希特提供的资料，毫无疑问是把贵族占有的土地面积缩小了，因为贵族土地减少的实际数字要大得多，至于大多少，由于缺乏资料难以说出较确切的数字。

主义农业，尽管后者又远远落后于西欧的农业。

二、农民的分化 我国从事农业的约占全国人口五分之四的广大农民群众究竟是指什么而言呢？

尽管我国大部分地区不久前还盛行村社土地占有制，但如果认为均分土地使用制能导致全部农民土地的平均分配，那就错了。村社无力阻止农民的分化，无力阻止农村分化为富裕的和贫穷的，富裕的农民和无地的无产者。第一，村社进行平均分配的仅仅是土地，而不是全部生产资料。对于没有牲畜的农民来说，独自从事农业经济是非常困难的；第二，重新平均分配不是经常进行的，在两次重新分配的间隔期间，土地可能集中到某些农民手中；第三，仅仅是部分村社实行了真正的重新平均分配；第四，进行重新分配的只是份地，农民还得买地以至租地种；第五，某些个别的村社占有的份地质量好坏不一，而且还有地多地少的村社，等等，等等。

总之，我国的农民阶级远不是同类的经济集团。它分化为富裕程度不等、社会性质不同的集团。遗憾的是，我们掌握这个问题的资料非常有限。我们只知道某些农民协会之间农民份地的分配情况。但是，这些数字不够典型，因为农民的分化是在农民协会内部进行的，而要确切了解这种分化，就得深入到村社内部的相互关系中去。有关这个问题的详细资料，仅仅涉及到某些省和县，散见于地方统计文献。

农民分化表现得尤为剧烈的，是那些经济条件较好，从而能够区分出富裕以至巨富的农民集团的地方，如诺沃罗斯和俄国东部地区。与此相反，在中部地区，土地密集程度较高，较富裕的农民集团几乎全部消亡，所以，农民的分化现象较少。

能够确定农民经济状况的一个最好的特征，是农民播种土地的规模大小。相反，农户拥有的马匹头数多少，倒是一个不太精确的特征。有关农民种地面积分配的资料，为农村人口分化提供了最精确的观念。这些资料载于某些地方统计资料汇编，并由奥加诺夫斯基先生按10个省33个县的情况加以分类。①

农户类别	所占百分比
农村的无产者(未种地者)	12.6
小农户，种地 2.5—5 俄亩以下者	24.5
中农户，种地 12—15 俄亩以下者	59.2
大农户，种地 12—15 俄亩以上者	3.7

为了正确地评价这些数字，必须考虑到生活状况不同的农民家庭的规模远不是一样的，未种地的家庭规模要比中等户大约小二分之一，而种地多的家庭规模又要比中等户大一倍。因此，应当承认，农村无产阶级约占农村人口的6—7%，经营半资本主义经济的大农户集团，占农村人口的7—8%。

遗憾的是，这些资料涉及的县太少了。但是，从这些县的构成来看，俄国各地区的县都有，因此，可以说这些资料具有较普遍的意义。

我国农民阶级朝什么方向发展，即农民的分化是扩大还是缩小，是一个饶有兴趣的问题。尽管现有的实际资料还不足以解决这个问题，但总归多少还是有一些。例如，与俄国欧洲部分31个

① H.奥加诺夫斯基：《农业演变的规律性》，第1部，1907年，第22页。对农民分类我作了某些改动。

省农村人口中的马匹分配变动情况的有关资料(据12年间有关军马的调查资料①)。

无马和有马的农民人数增减情况

1899—1901年与1888年相比 (以1888年为100)						
没有马的	有1匹马的	有2匹马的	有3匹马的	有4匹马的	有5匹马的	有6匹马的
125	122	96	65	77	45	41

这些资料表明,没有马和有一匹马的农民人数增多,而且有大量马匹的农民人数显著减少,而且减少得越多,这类农民集团占有的马匹就越多。由此可见,我国农民阶级不是日趋分化,而是在日益贫困化的影响下相互拉平了,因为较富裕农民集团的消亡,导致贫困的普遍平均化。

然而,得出这个结论尚为时过早。绝不能认为农民经济拥有马匹多少是衡量农民经济状况好坏的正确尺度。马匹不仅仅用于农业目的,而且也是农民用来运输获得补充收入的源泉。一般说来,我国农民经济需要有更多的超出纯农业用途的马匹。此外,马匹头数的减少可以用马匹质量的改进来弥补,看来,实际上也是这样做了。最后,经济集约化程度的提高和使用机器,在一定的程度上减少了农业对马匹的需要。

因此,较富裕的农民集团在马匹减少的同时提高自己的经济福利,也不是不能办到的。

① 奥加诺夫斯基:《土地征用的意义》,载《劳动之路》,1907年,第3期。

农民的分化，在俄国不同的地区，情况很可能是不一样的。在农民经济条件较好的地区，农民的分化在加剧，即较为富裕的农民集团在发展，而农村无产阶级也可能同时在发展。在农民经济不发达的地区，农民阶级在普遍贫困的基础上生活状况日趋平均化。①

这里，需要指出的是，统计资料由于根本不注意与农民分化问题有关的大量文献这样一个很重要的原因，而不可避免地会缩小农民分化的实际数字。这里要引用的统计资料都是以农户为单位的。但是，农民家庭有大有小，福利水平并不取决于家庭所占有的马匹、土地等的绝对数，而取决于每个家庭成员占有的马匹、土地面积等的数量。假设家庭规模缩小，每户的马匹和播种土地面积也随之减少，则一个家庭成员的马匹和播种面积也有可能增加。例如有一农户先前家庭成员 12 人，有马 5 匹，后来分做两户，每户家庭成员 6 人，各有马 3 匹。每户财产增加了，先前家庭每个成员平均有 $\frac{5}{12}$ 匹马，而现在平均有 $\frac{1}{2}$ 匹马。然而，根据以户为经济单位的统计资料，每户财产减少了，马匹数也大大下降了，从 5 匹减至 3 匹。

地方自治会的统计资料明确规定，我国农民大家庭也是马多的家庭（也是种地多的家庭）但是，我国农民阶级现代的发展特点之一，就是较富裕的一部分农民大家庭的解体。根据这种情况，马

① 这个观点被 П.П.马斯洛夫在其著名的《俄国的农业问题》一书中发展了。虽说有这种可能性，但也不能不承认，作者提供的实际证据是很不充分的。奥加诺夫斯基先生对 П.П.马斯洛夫汇编的 1891、1894 和 1896 年战马统计的实际资料所作的批评，是完全正确的。这些资料只涉及到一个不太长的时期，况且由于连年歉收而带有例外的性质。

多的农户就要减少，尽管这些农户家庭每人占有的马匹增加了。富有农户的财产可能增长，然而，一些农户由于家庭分化而瓦解，因此，这种财产的增长，可能在以农户为单位的统计资料中完全没有反映出来，甚至还可能得出财产下降的假象。

我们在指出这一点的同时，还应当得出如下结论：即使在以农户为单位的统计资料中证明部分较富裕农民走向衰落的情况下，农民也会发生分化。如果这些统计资料指出生活好的农户在增加，则他们的财产实际上增加得还要多。

为了说明农民阶级在有利于农民经济的条件下的分化情况，不妨以波尔塔瓦省为例。该省进行过三次地方自治会农户全面调查：第一次是1882—1889年；第二次是1900年，而第三次是1910年。关于头两次调查期间农民人口分化的变动性质，参看下述该省9县调查表①：

主要粮食的种户（农村的阶层）数

（以千为单位）

播种亩数／调查时间	未种地的	一俄亩以下	一至二俄亩	二至三俄亩	三至六俄亩	六至九俄亩	九至十五俄亩	十五至五十俄亩	五十俄亩以上
1882—1889年	56.7	6.8	19.4	25.5	66.1	33.5	19.0	6.9	0.3
1900年	48.2	15.2	30.6	32.0	71.7	30.6	18.5	8.9	0.65
增减百分比(%)	−15	+124	+60	+25	+8	−9	−3	+29	+117

① 参看《波尔塔瓦省农户调查材料》，1907年，波尔塔瓦省地方自治会统计局出版，以及波尔塔瓦省地方自治会出版的：《1908年波尔塔瓦地方自治会简报》。

从上表中可以明显看出变动的普遍意义。表中两边的各项数字（不种地户数减少除外）大大增加了，而且，离中等户二项越远，增加得越多。与此相反，种6—15俄亩的中等农户减少了①。如以有关波尔塔瓦省农民土地占有规模的三次调查资料为例，则可得出如下情况②。

享有地方自治会土地所有权的100个农户的调查情况

年　度	3 俄亩以下	3—9 俄亩	9—50 俄亩	50 俄亩以上
1882—86 年	44.6	42.3	12.7	0.4
1900 年	51.5	35.9	12.0	0.6
1910 年	51.7	34.0	13.7	0.6

通常，在农民经济处于不断发展的情况下，我国正向资本主义经济转变的大农经济，应当说是最强大、最有生命力的。这种处于劳动农业经济和资本主义农业经济边缘的经济，即经营者本人亲自参加生产劳动，比普通农民高出一筹，即使规模不大、但却经常使用雇佣劳动的经济，最善于利用农业的有利条件，并在这些场合比起其它经济来，更加蓬勃地发展起来了。这种经济由于经营者需求有限，很容易积累可用以扩大企业的剩余产品。如果我国农业任其自然发展，没有来自外部的任何影响，那么，这种经济看来

① 在叶卡捷琳诺斯拉夫省的马林乌波里斯克县出现的分化（随着不种地户数的增加）更为明显。参看 Б. Н. 克尼波维奇：《论俄国农民阶级的分化问题》，1912 年。（М. И. 杜冈-巴拉诺夫斯基领导的彼得堡大学附属经济学校的论文集，第 1 集。）克尼波维奇的著作是对农业的分化问题研究最详尽的综合资料。

② М. 勒克利茨基：《农民土地占有史的最后一页》（载《庄园主》，1914 年，第 14—15 期）。

也是有前途的。政府竭力使强者更强、弱者更弱的现代农业政策，也推动农民群众在这个方向上走下去。所有这些都必然要加强农民人口的分化。

三、农民的缺地现象 可见，我国的农民大众远不是清一色的，它包括大、中农和不断转化为农村无产阶级的小农等集团。但是，相当多的农民既不属于纯粹的农村无产阶级，也不属于大农户，他们不雇佣他人劳动，在一定程度上从事着独立的经济活动。恰恰是在人数最多的这一部分农民中间，近来尖锐地感觉到了我们称之为农民缺地的那种农民经济危机。

俄国现代农业关系发展的出发点是农奴制的改革。农民解放时，规定要保留他们早先占用的那份土地。但是，由于地主的反抗，这项原则未能实行，而过去隶属于地主的农民得到的土地比他们原有土地约少五分之一，而且要缴付很高的赋税，赋税在大多数情况下都大大超过土地的纯收入。

过去隶属于国家和皇室领地的农民的土地制度条件要好得多。农民缴赋税少，而得到的份地却相当多。全俄国过去隶属于地主的农民，按纳税人口计算每人平均可得到土地 3.2 俄亩，过去隶属于国家的农民每人平均得 6.7 俄亩，过去隶属于皇室领地的农民每人平均为 4.9 俄亩。但是，有一部分隶属于地主的农民（所谓“被赠与土地者”，即不缴赎金即得到相当于份地四分之一的赠与土地的农民）所得土地比平均份地要少得多。这些“被赠与土地者”约占隶属于地主的农民总数的 6%，然而在全国分布很不平衡，某些地方甚至占农村人口的绝大多数。所有这些“被赠与土地者”得到的份地寥寥无几，根本不够维持生活的。最后，过去属于

地主的农奴（解放前仅就男农奴而言，约有72万余人）和解放前划入小市民的农民，没有得到什么份地，而成为我国农村无地的无产阶级分子。

这样一来，过去的农奴在解放时得到的土地要比先前的原有土地少得多。但是，俄国农业人口从农奴制改革时起增加了将近一倍，而按农业人口平均的份地也相应地减少了。

1905年，俄国欧洲部分的农户每户平均份地相当于11.1俄亩，但在不同地区份地的平均数额很不一样，从波多尔斯克省的3.8俄亩到奥洛涅茨省65.1俄亩不等。1905年，据官方统计，有5俄亩以下份地的农户为285.6万户，约占农户总数的24%。份地在10俄亩以下的农户共有507.2万户，占农业人口的42%。然而，例如在西第聂伯地区（沃伦省、基辅省、波多尔斯克省、比萨拉比亚省、赫尔松省）有5俄亩以下份地的农户在农业人口总数中所占比重已达到52%，而在第聂伯—顿河地区（契尔尼戈夫省、波尔塔瓦省、奥尔洛瓦省、库尔斯克省、哈尔科夫省、沃龙涅什省）则为34%。

农民缺地问题十分尖锐。虽然1905年全国农民的份地每人平均已超过10俄亩，但是，看起来，在不同地区之间和某些农民集团之间份地分配不平均，因而有很大一部分农民所得份地少得很。

这里，可清楚地看到，占有土地多少不一的农民都在抱怨缺少土地。1905年，要求增加土地的农民运动遍及全国，不仅波及土地密集度高的中部地区和西南部地区，而且也波及农民份地较多的伏尔加河流域。在这个地区，不仅土地少于中等农户的农民集团要求土地，而且整个中农阶层也要求土地，这也正是农民运动的

力量所在。

农民要求土地或多或少带有普遍性。尽管实际占有土地的程度千差万别，但这种普遍性表明，我国农民经济苦于缺少土地的根源，首先在于农民经济技术与现有土地的规模不相适应。农业体制的集约程度越高，为获得同样数量的农产品所需要的土地就越少。人口的增加，随着农民分化过程的加剧，使中等农户占有的土地面积大为减少了。可是，农民对粮食的需求仍然不变。为了在土地减少的情况下仍保持原先的产量，农民就必须转而采取集约程度更高的农业体制，从而提高土地的收获量。的确，收获量在过去有所增加，但还远远不够。其结果，现有土地不足以维持农民的生存，所以要求土地的呼声四起。

这就说明了为什么农民不问其占有土地多少都一致痛感缺少土地的原因。一户有几十俄亩土地，对农民来说是很不够的，假如他在西伯利亚迄今还保持最原始的歇荒耕作制的话。因为在实行这种耕作制的条件下，土地连种几年，直到地力耗尽为止；然后就歇荒，直到自然界的自然过程又恢复地力，适合耕作为止。从另一方面来说，西欧的农民在实行集约耕作制的情况下，甚至有3—4俄亩地块，它只相当于我国土地密集程度最高的地区中等农民的份地，也足以能维持生活了。

可见，我国农民缺少土地，就其经济实质而言，在大多数情况下无非是农民的农业生产危机的反映而已。这种危机是由于农民耕作技术落后造成的，因此也只能靠提高耕作技术来解决。从俄国大部分地区（即尚未实行更为粗放的耕作制地区）盛行的三区轮作制过渡到使用矿物肥料的农业轮种制，对于俄国农民经济来说，

已成为亟需解决的问题。现在，农民每一俄亩地的粮食产量，约为40普特。在德国每一俄亩平均产量110—120普特。要使我国农民也获得这样高的产量，是没有任何自然障碍的。①

总之，如不根本改变我国盛行的粗放耕作制，就无法摆脱压迫农民经济的危机。但是，不容忽视的是，如果我国中农经济只苦于相对的、而不是绝对的缺少土地，也就是说，缺少土地不是由于土地绝对不足，而是由于耕作技术水平低，地块产量少，而同样地块如实行别的耕作制则可保证农民生活，②那么，我国有相当大一部分农民土地太少，甚至于实际上无论怎样提高农业技术水平，也都无法靠自己的份地生活。例如，赠与份地所有者和其他许多阶层的农民，都处于这种境地。对于所有极端缺少土地的农民来说，应当先得到土地，然后再来考虑如何改进土地的耕作技术。

一般说来，把提高农业技术同扩大农民的土地对立起来，是不对的。不论前者或后者，都是必要的，前者如果没有后者就不能广为推行。应当把农业从停滞状态中推向前进，为此需要采取的手段就是扩大农民的土地。

四、移民　人多地少势必迫使农民迁徙。我国的移民运动由来已久，最早的移民运动就是受国家和农奴制压迫的农民自发地向边区逃亡，对此政府也无法制止。于是，十九世纪上半期整个俄国南部地区都住满了人。政府并不赞许农民自动迁徙，可是迫不得已，到头来也只好放任不管了，因为自由迁移的结果，边区已

① 参看 A. 丘普罗夫:《小农业及其基本需要》,第8章和第9章。

② 绝对缺地和相对缺地的对立，主要是考夫曼提出来的。参看他的杰作《移民和垦殖》,1906年,第二部分,第1章。

经住满了人。此外，在农奴制改革前的时期，依据国有财产部大臣基谢廖夫 1837 年制定的严密的计划，也曾经正确地组织过隶属于国家的农民的迁移。这项计划规定，隶属于国家的农民占有的份地按男性计算每人平均不到 5 俄亩者始可迁徙到有大量多余土地的地方。移民费用由国库承担。起先是迁移到俄国中部某些省，如唐波夫、沃龙涅什等省，后来，这些省住满了，才迁往伏尔加河沿岸及其中上游东岸一带各省，如萨马拉、萨拉托夫、乌菲姆斯克和奥伦堡等省，然后又往前高加索迁移，最后，在十九世纪五十年代末则向西伯利亚迁移。其结果，在 1837—1859 年期间迁移的农民约有 40 万人，从其后多次调查来看，他们的生活都达到了颇为富裕的水平。

农奴解放后，政府对移民的态度有很大改变，转向坚决敌视的立场。政府开始认为，移民运动危及地主的利益，因为移民使地主有失去工人和佃农之虞。尽管如此，在农奴解放后，移民非但没有停止，反而由于农民经济的危机而加强了。移民是自发地进行的，但要克服种种阻碍，其中主要的阻碍是农民实际上隶属于协会，如无协会的退会证明，就不能迁出。农民协会则设法不发给移居者退社证明，因为移居者脱离协会，协会就得把农民承担的赋税和劳役担负起来。正因为如此，这个时期的移民运动几乎全都带有随意的性质。

八十年代以前，这种迁徙先向俄国东南部，后向前高加索和高加索地区。从八十年代起，西伯利亚就成为迁移的主要地区了。移民运动越来越猛，政府不得不作出适当的让步。于是，1881 年颁布了第一个《暂行规定》，责成内务部和国有财产部管理移民事宜。

1889年6月13日，又颁布了一项法律，虽然没有规定迁移有充分自由，然而在这方面总归前进了一大步。这项法律规定向移民提供到迁移地点后的就业安置和口粮贷款，发放路途补贴以及其他优惠事项。但是，如上所述，法律并没有准许移民运动有充分的自由，因此，“自由放任”的移民仍然占优势。甚至在西伯利亚，九十年代自由移民占移民总数的60—80%，更不要说高加索或图尔加草原“自由放任”的移民了。

西伯利亚铁路建成后，移民进入了一个新时代。1893年成立了“西伯利亚铁路委员会”，于是掀起了向西伯利亚移民的高潮。我国政府政策的这种新转变，纯属是政治性的考虑，也就是开垦西伯利亚，以对付面临的“黄祸”的威胁。西伯利亚铁路委员会，是效法北美铁路管理委员会而建立的，其目的是为了推行广泛的殖民化。国库拨款3,000万卢布，用来兴建“西伯利亚铁路辅助企业”（主要是移民事业），而为了建设移民区大约投资600万卢布。所有这些并不是毫无成果的。九十年代初，可以设想，西伯利亚几乎没有空闲的土地用于移民了。目前又为殖民开辟了新的来源，开发泰加森林，并发现那里有适于迁移的广大地区。

最后，近几年来，在我国移民政策中又出现了转折。1902年，波尔塔瓦省和哈尔科夫省发生的农民骚动，对这种转折起了决定性的作用。1904年6月6日颁布的新移民法，就是农民骚动的直接产物，其基本条款是波尔塔瓦省土地所有者和行政当局会商拟定的。

从农民骚动可以清楚地看出土地稀少的政治危险性。正因为如此，大土地占有者和地方官吏才普遍开始想把农村过剩的人口

迁往远地，而且政府也害怕农民的革命运动，认为有必要把缺少土地的农民从俄国中部地区迁走。1904年的移民法，在原则上承认迁移是自由的；但又把迁移分成两类：可鼓励的和不宜鼓励的，并对第一类给予种种优待。移民法规定主要支持无地和缺地的农民进行迁移，但它的缺点是，“不宜鼓励”的移民实际上可能变成被禁止的了。1906年3月10日颁发的指令，终于准许迁移有完全的自由。

一般说来，移民远不能解决我国的土地问题，因为西伯利亚和其他边区也只能为我国极少一部分缺少土地的农民提供迁居的地方。俄国每年人口增长约200万人，而往乌拉尔的移民1908年最多达到664,777人，其后有所下降，1913年总共才有327,000人。西伯利亚移民的前景不妙，其征兆是往西伯利亚移民的同时，还发生了倒流的现象，不顺利的迁移者又回到了故乡。

留在西伯利亚的移民的状况，也并非都是很好的。第一批移民相当快地过上了较好的生活。可是现在，移民在新地方有时过着比故乡更穷苦的生活。

五、农民银行 可见，移民不是减少俄国土地密集程度的真正手段。农民难道就不能通过赎买地主的土地就地得到自己所需要的土地吗？从上世纪七十年代起，关于组织农民的土地信贷问题，我们的协会和刊物就已经进行过热烈的讨论。某些地方自治会企图用自有资金解决这个任务，并为此目的还拨出了相当大的一笔款项。在七十年代末，农民贷款储蓄互助委员会所属彼得堡和莫斯科分会，制定了若干个有关组织农民土地信贷的方案，这些方案得到了普遍的重视。有24个地方自治会表示赞同。其实，

七十年代末，革命运动在继续高涨。政府认为必须多少满足农民的土地要求，于是1881年邦格主持的财政部拟定了农民土地银行草案。

财政部解释建立银行的意图是为了打消农民想白得土地的愿望。国务委员会有少数人在讨论财政部草案时，表示坚决反对，尽管草案删去了农民可望得到新份地的全部条款。这些人担心，用他们的话说，“银行会坚定不移地变成把相当多的土地强制卖给农民的工具”。国务委员会的多数人，出于纯政治性的考虑，表示赞成这个草案，认为银行是涣散农民革命情绪的最好手段，在他们看来，土地私有制是瓦解农民共产主义观点的最好手段。

草案规定，必须限定每个农民购买土地的数量，农民购买的土地加上其现有的土地不得超过1861年规定的份地的最高限额。国务委员会把这一条删掉了，又换上一条，规定发放给农民购买土地的贷款，凡属农户土地所有制，按男性计算，每人最高限额为500卢布，凡属村社土地占有制每人最高限额为125卢布。这种重农户轻村社的做法，清楚地显示了政府庇护农民土地私有制的趋向。银行只能根据农民和地主双方自愿达成的协议支持农民购买土地，农民不得购买地主拍卖的土地。银行为农民提供购买土地的长期信贷，然而利息很高，高达7.5%（还债时）（后来这种利息在还债时下降到4.5%）。买地用款，不全部贷给，而只贷给一大部分，其余部分由农民自筹款（补付款）缴付。

银行刚建立的头几年，力求帮助较贫困农民解决其对土地的需求问题。1883年，有55.5%的农民得到了购买土地的贷款，他们都是无地和少地的农民。补付款也比较不多。但是，自从邦格

离开了财政部之后，银行的活动就改变了方向。商业观点占了上风，于是银行更加害怕在业务上承担财政风险。银行坚持商业观点，就要求农民拿出更多的补付款，而且愿意跟富裕农民往来。银行的无地和少地的债务人数在1889—1892年期间下降到28.5%。与此同时，由于还不起银行欠款，农民把买进来的土地又卖出去的情况多起来了。例如，在乌菲姆斯克省，农民原先买进的土地约有11%又被银行拍卖出去。1891—1892年银行共拍卖农民土地21,000俄亩，其中几乎有一半转入商人和贵族手中。八十年代末，农民银行已经不再是土地政策的工具了，而变为普通的土地信贷机构。

九十年代，银行活动又出现了一个新时期。这就是敢于进行大胆试验的财政部长维特政策的全盛时期。1895年，银行实行新的章程，按章程规定，银行有权购买一定数量的私有土地，然后再转卖给农民。为此，筹集了一笔专用的银行资本，部分来自农民赎金扣款，每年约200—300万卢布，部分来自其他来源。维特设想授权银行把土地租给农民永久世袭使用，后来又放弃了这项计划。维特的提案在国务委员会几乎无人反对，顺利通过。

银行实行新章程后，购买私有土地的数量有了显著的增加。同时，土地价格也很快提高了。农民银行帮了贵族的大忙，使他们能够把自己土地高价出售给农民。截至1904年1月1日止，银行经手总共收买了109.3万户业主的730万俄亩土地。

最后，1905年11月3日指令颁布后，农民银行的活动进入了一个新阶段。这项指令撤销了对银行自力购买土地的种种限制。银行完全打破了根据谨小慎微的商业观点制定的各项规定，并开

始尽快地收买地主的土地，而不问农民对这些土地的需求如何。它的唯一目的，就是帮助地主，为地主提供出卖其土地的机会。可供出售的地主土地在农民运动的影响下，达到了巨大的规模，银行在(1906—1909 年)三年间购买的地主土地几乎有 350 万俄亩。土地是用高于历年的价格购买的。革命运动一平息下来，银行的活动也随之收缩了。

截至目前为止，银行经手购买的土地(包括银行自行购买和通过银行农民购买的土地)总共有 1,600 万俄亩左右。

1895 年，德国社会民主党在布勒斯劳代表大会上否决了党的优秀分子所拟定的农业纲要草案，并且坚定地认为，社会民主党不能承担维护农民利益的责任。德国社会民主党之所以采取这种立场，是因为德国很早就是一个工业国了，农民只占全国人口的极少数。可是，俄国迄今基本上仍然是一个农业国。全国人口大约有四分之三是农民。因此，对俄国社会民主党来说，农业纲领问题有着完全不同的意义，而且从现实生活来看，也不容许作出德国社会民主党所通过的那种简单化的决议。

经过几起几落之后，俄国社会民主党通过了农业纲要，其中最根本的一条，是要求"征用土地"——没收除小土地所有者外的私有土地，并把没收的土地转归按民主原则选举出来的地方自治机构所有。至于如何使用这些没收的土地，纲领没有作出规定，但是，既然土地归农民所有，那么，土地亦应由农民按自己意愿使用。农民希望什么，这当然是毫无疑问的，希望得到土地，独立从事经营。可见，俄国社会民主党通过的农业纲领实际上可以归结为：要求把现在用于资本主义经营的土地部分或者全部转交给农民。

我国另外一个社会主义政党提出了土地"社会化"的要求。这个政党要求把土地排除于商品流通之外，把土地从某些个人或团体占有按下述原则转变为全民的财产，包括按民主原则组织起来不分阶层的农村和城市公社直至省和中央机构的土地全部归中央和地方人民自治机构管理(迁徙和移民、土地储备基金管理等)；土地应当采取平均的劳动使用制，也就是根据所投入的个人劳动或互助劳动来确定劳动定额。

尽管社会民主党人与我国民粹派社会主义的代表有过激烈的争论，但是，社会民主党的农业纲领与民粹派的纲领非常相近。两个纲领的主要条文都要求消灭大土地所有制以及资本主义大农业，因为后者以前者为前提，并提出把土地转入农民手中。因此，现实生活甚至迫使我国社会民主党人这样一些忠实的马克思主义者放弃敌视农民经济的立场，转向维护农民的利益，反对大土地所有制。这就消除了马克思主义者和所谓的民粹派之间最重要的分歧之点，从而在很大程度上失去了争论的基础。现实生活表明，关于俄国资本主义工业发展可能性的争论已失去了意义，因为我国已经有了这种工业，而且它的发展已经成为明显的、无可争辩的事实。从另一方面看，现实生活还表明，在农业方面并没有出现任何类似资本主义地主经济排挤农民经济的现象，恰恰相反，资本主义的地主经济大都受到农民经济的排挤。双方的错误在于他们把工业和农业的发展方向等同起来了。实际上，工业和农业的发展是根本不一样的，因为在工业中，大生产排挤小生产，而在农业经济中我们看到的情况基本上是相反的。

参考书目

扬松:《关于农民份地和赋税的统计调查经验》,第2版,1881年。

瓦西里奇科夫:《俄国的土地占有制和农业》,第2版,第2卷,1881年。

霍茨基:《土地和土地占有》,第2卷,1891年。

波斯尼科夫:《南俄农民经济》,1891年。

福尔图纳托夫:《农民经济土地统计总评》,1892年。

尼古拉:《我国公有经济改革纲要》,1893年。

A. 斯克沃尔佐夫:《俄国饥馑的经济原因》,1894年;《土地问题和国家杜马》,1906年。

丘普罗夫和波斯尼科夫主编的论文集:《收成和粮价对俄国国民经济某些方面的影响》,第2卷,1897年。

B. 伊利英:《资本主义在俄国的发展》,1898年。

H. 卡布卢科夫:《关于俄国农民经济发展的条件》,第2版,1908年。

П. 洛赫京:《俄国农业状况与其他国家的比较》,1901年。

П. 维赫利亚耶夫:《评俄国农业活动纲要》,1901年;《用法律观点看土

地问题》,1906 年。

《农村的贫困》,利沃夫和斯塔霍维奇出版的论文集,第 2 部,1904 年。

《土地问题》,多尔戈鲁科夫和彼得伦克维奇出版的论文集,1905 年。

《农民问题概要》,马努伊洛夫主编的论文集,第 2 部,1904 年。

C. 普罗科波维奇:《土地问题》,1905 年。

П. 马斯洛夫:《俄国土地问题》,第 2 部,(第 4 版),1908 年;以《国民经济的发展和土地纲要》,1906 年;《土地纲要批判》,1906 年。

科辛斯基:《论土地问题》,1906 年。

M. 杜冈-巴拉诺夫斯基:《土地国有化》,第 2 版,1906 年。

佩舍霍诺夫:《基于农民运动的土地问题》, 1906 年; 《农村的土地贫困状况》, 1906 年;《农民和工人的相互关系》, 第 3 版, 1906 年;《土地国有化》, 1907 年。

切尔诺夫:《作为经济范畴的农民和工人》, 第 3 版, 1906 年;《无产阶级和劳动农民》, 1907 年;《论赎买土地问题》,1906 年。

Л. 布赫:《土地属于人民》,1905 年。

韦谢洛夫斯基:《俄国的农民问题和农民运动》, 1907 年(1906 年论文集《论土地问题》)。

格罗曼:《土地问题和土地方案》,1906 年。

И. 格赖:《工人问题和土地改革》,1906 年。

P. 诺沃托尔什斯基:《土地社会化》第 2 版,1906 年。

C. 扎克:《农民阶级和土地社会化》(1906 年) 以及《社会主义和土地问题》,1907 年。

《土地社会化》(“合作”出版社出版的论文集)。

斯坦尼斯拉夫(沃尔斯基):《论土地国有化问题》,1906 年。

H. 列宁:《土地纲要修订》,1906 年。

A. 考夫曼:《移民和拓荒》,1905 年;《土地问题》,1908 年。

赫尔岑施泰因:《土地问题》,1905 年;《土地和栽植》,1906 年;《不同派别的土地纲领问题》,1906 年;《没收或者赎买》,1906 年; 《土地改革》,1906 年。

马努伊洛夫:《俄国的土地问题》,1905 年。

斯卡隆:《农民银行》(A. 马努伊洛夫 1906 年主编的《农民问题概要》)。

A. B. 克拉西克:《农民银行及其在 1883 年到 1905 年的活动》, 1910 年。

M. 戈列梅金:«土地问题»,1907 年。

B. 斯维亚特洛夫斯基:«论俄国土地占有制的命运问题»,1907 年。

«为土地而斗争»(卡乔罗夫斯基主编的论文集,1908 年)。

奥加诺夫斯基:«农业演变的规律性»,1909 年;«论俄国土地关系史概要»,1911 年。

苏哈诺夫:«论有关农业进化问题»,1909 年。

A. 扎克:«农民土地银行»,1911 年。

Б. Н. 克尼波维奇:«论俄国农民阶级的分化问题»,1912 年(М. И. 杜冈-巴拉诺夫斯基领导的彼得堡大学附属经济学校论文集,第 1 集)。

DH47/60

第 三 篇
交 换

第一章 价格

一、市场价格和自由竞争条件下的价格形成。市场价格的波动是商品经济的调节器。市场价格的形成。供求规律。奢侈品和必需品的价格。二、商品的平均价格。利润均衡规律。生产费用是作为资本主义生产方法的特殊范畴。生产费用和劳动。三、垄断价格。级差价格。垄断价格提高的范围。四、抽象价格理论的范围。零售价格和批发价格。价格的社会因素。在需求饱和和不饱和状况下的价格。

一、市场价格和自由竞争条件下的价格形成 交换是政治经济学所研究的经济体系的特点。它把个体经济和国民经济联结成为一个整体。只因为个体经济有这种联系，所以经济科学才具有近乎于准确科学的一门学科的特点。正因为如此，在交换的范畴中，我们的科学确定了共同的因果规律（这些规律的发现成为政治经济学的骄傲），能揭示准确性和必要性的规律，外部自然界的规律。

一位著名的英国经济学家惠特利甚至建议说，由于交换在政治经济学所

研究的现象中具有特殊的重要性，应把政治经济学称为交换学（来自希腊词 καταλλα）。因此，古典政治经济学实际上主要是关于交换的科学。的确，李嘉图在其重要著作《政治经济学原理》的序言中说道："应当把分配现象当作政治经济学研究的最重要的对象，但是问题在于分配现象是否可以作为研究的对象，而实际上往往是被作为交换现象进行研究（在方法论上，这一点是正确的还是不正确的，这是另外一个问题），因为在现代社会中，产品在各个阶级之间的分配，是通过一系列的交换实现的。按这种见解来看，工资则是价格的一种形式，即劳动力的商品价格；利润是利用资本而支付的价格；地租是利用土地所缴纳的价格。大多数经济学家就这样来研究分配现象，并因此把分配部分当作交换部分的普通章节进行研究。①

借助价格来实现交换，而价格又是商品经济全部机制的最高的调节者。为了使商品经济能够存在，就要求其各部分有一定的比例关系。就社会来说，需要有一定数量的粮食、布匹、砖瓦、钢铁和玻璃，等等，而且如果每一种商品不按照需要的数量进行生产，那么经济生活就将停顿。但是，各个商品生产者进行商品生产时，并没有相互商量。显然，必然存在一种隐蔽的力量，它能控制社会劳动的比例关系，使商品按需要的数量进行生产。这种力量也就是商品价格的波动。商品价格好比是晴雨表，表示着商品在市场的社会需求方面是少或是多。如果商品略多一些，那么价格就会下跌；如果少一些，价格就会上涨。市场价格水平，就像晴雨表中的水银柱高度一样，表示着商品压力的高低，是否紧缩或是扩大商品的社会生产，以便使社会劳动分配有比例。任何商品生产都要严格地按着这个极其敏感的晴雨表行事，并在经营活动中遵照它的指示办理。因此，市场价格的波动，对存在商品经济本身来说，

① 在分配一篇，将简述分配现象的上述研究在方法论上的非正确性和不可能性，因为这些分配现象完全是独立的经济范畴，不属于交换现象。

哪怕是对粗略的社会供求比例来说，都是不可缺少的。这种比例关系的紊乱，必然导致经济危机或经济生活的暂时瘫痪。

在自由竞争占统治地位的情况下，是什么因素确定市场价格的高低？对经济物品的主观估价，取决于该物品对评价人具有什么经济意义，即直接取决于该物品的边际效用。然而，各个评价人的主观评价不可能一样，其原因之一，是主观评价决定于该评价人掌握该物品的贮备量如何，而各个评价人的物品贮备量是不一样的。例如，评价人的货币愈多，则对该人来说，每一货币单位的边际效用就愈来愈小。但是，在自由竞争统治的条件下，同一市场上同一种商品的价格却大体上是一样的，特别是在批发贸易方面，更是如此。那末在各种不同主观评价的基础上，如何会出现统一的市场价格呢？

为了得出这个问题的正确答案，我们必须掌握现代资本主义经济中价格形成所依据的现实的经济关系。我们不应当象庞巴维克对此所设想的那样，即如果给销售者比较低的商品价格，那么这一商品的销售者自己也需要这种商品，于是就会留给自己个人消费了。①在现代经济中，商品是为销售生产的，不是商品销售者消费的物品。如果该商品未被销售掉，那么该商品对销售者就没有任何价值，例如，火车头对其制造厂来说，或铁针对其制造厂来说，能有什么用途呢？我们应当根据上述论点来分析价格的构成过程。在这种分析中所需要的第二个不可缺少的条件就是，现代购买者在购买时把货币不当做独立的使用价值，而当做购买手段来看待。在日常生活中，不是为了货币的本身，也不是当作一种能满足某种独立消费的物品看待，而是为了能购买某些其它物品才珍惜货币的。在金币时期，现代人能看到的不是似乎可以用线绳挂在脖子上当装饰品用的金币，而是仅把它当做购买手段，除此之外，没有别的。

① 庞巴维克用买马的事例发展了自己的著名价格理论，并且设想说，即贩卖的马对销售者来说也有独立的使用价值。参见它的《经济财富的价值论原理》，1904 年。

例如，我想买一把伞，销售者要5卢布，于是我犹豫不决，一把伞是否值5卢布呢？当然，我在解决这个问题时，不会把伞本身的使用价值同可做为装饰品用的5卢布金币的使用价值进行比较。我将只能比较伞对我的使用价值和用5卢布所能得到的物品对我的使用价值。①假设，我们用这些钱可以买到一张戏票，二俄磅茶叶和一本书，等等。因而，只能来比较伞本身的使用价值和用5卢布所买到的全部物品的使用价值，况且当用5卢布不能再买到对我来说更为贵重的物品时，我才买这把伞。相反，我就不会买这把伞。因此，我用货币估价物品时，所比较的是，用同样的数量的货币所购买的各种物品的边际效用。这种比较可使我确定买哪种商品该付出什么价格。

从不同的购买者来看，同一种商品的价格不可避免地要有差别，正如上文所述，原因就在于他们拥有的货币量不同。在需要的

① 这里我们涉及到非正常复杂而紊乱的、并易于导致成误解的比例关系。当然，金属货币有着自己的独立使用价值。例如，金币有独立使用价值，它由制成该金币的金子的使用价值来确定。金子的交换价值表现为商品的一般价格水平，即用一定数量的金子在交换中可以得到各种数量的商品。金子的这种交换价值，换句话说，就是一般商品价格的水平，可通过金子和用金子交换的商品两者的使用价值的对比来确定。金子作为商品，其使用价值也是由确定其它各种商品使用价值的条件来测定的。我们之所以把黄金的价格抬得很高，是因为：一方面黄金比其它金属有好的成色，能够满足我们在装饰方面的需要。另一方面，我们手中的黄金储量与我们的需要相比有限。这两点决定了黄金的交换价值，换句话说，也就是决定了商品价格的一般水平，因为这个水平取决于黄金的使用价值。当研究价格的一般水平时，当然黄金也应作为有独立使用价值的商品来研究。但是，如果在这个一般水平范围内问题不是涉及商品价格的一般水平，而是涉及各种商品的价格差别时，那么，在方法论上，把黄金当做有独立使用价值的商品加以研究，那是完全错误的，因为在这个一般水平上，价格差别不可能取决于确定一般水平的各个条件。为什么羊毛料子比印花布料的价格高一些，而猪肉比面包的价格高，这些都不决定于确定黄金使用价值的因素。在每一具体的购买行为中，黄金对我们来说，乃是简单的购买手段，而绝不是独立的消费品，因此在分析确定商品价格差别的条件时，把黄金当做有独立使用价值的物品进行研究，则是节外生枝。本文所采用的方法学，完全避开了确定商品价格的一般水平的因素，以便能够单一地研究确定商品价格差别的因素，也就是说，根据所研究的问题性质本身而提出来的方法学。应当指出这一点，因为通常表述价格理论时，由于不遵守这个方法而造成了非常大的紊乱。

情况下，购买者愈有钱，就愈有可能为购买商品付出更多的钱；百万富翁的估价当然会比贫苦人估价要高一些，但是商品的实际价格，对百万富翁也好，对贫苦人也好，应当是同一的价格。假设下述图表描述的是拥有不同货币量的购买者对同一种商品估价的差别。

I	II	III	IV	V
5	4	3	2	1
4	3	2	1	0
3	2	1	0	0
2	1	0	0	0
1	0	0	0	0

罗马数字表示不同富裕程度的购买者等级：I是最富有的购买者等级，II是较富有的购买者等级，等等。阿拉伯数字表示各相应等级购买者对商品的单位估价。

一等购买者对商品的第一个单位的估价为5卢布；对商品的第二个单位的估价为4卢布；对商品的第三个单位的估价为3卢布，等等。一等购买者为商品的1个单位可以按5卢布支付，为商品的2个单位按4卢布支付（因为第二个单位将估价为4卢布，而商品的这2个单位应该有相同的价格），为商品的3个单位按3个卢布支付，为商品的4个单位按2个卢布以及为5个单位按1个卢布支付。相反，四等购买者为商品的第一个单位可能按2个卢布支付，为第二个单位只按1个卢布支付。五等购买者为购买第一个单位的商品只能按1个卢布支付。

现在，我们假设市场上出卖10个单位的商品，并且销售者被迫不问多少金额，只要能全部推销出手就行。销售者不需要把被它们出卖的商品当做个人消费品用，因为该商品就是为销售而生

产的。这种商品的价格该是怎样的呢？显而易见，这种价格很可能是2个卢布左右。因为如果价格高于2卢布，比方说是3卢布，那么，商品只能有6个单位被买去（一等购买者能买到3个单位；二等购买者能买到2个单位，三等购买者能买到1个单位）。仍有部分商品没被卖掉（4个单位商品）。对销售者来说，要想唤起购买者把所有出卖的商品购买去，唯一的手段就是降低价格。但是，价格绝不会低于2卢布，比如说1卢布，原因是按这种价格就可能买到15个单位，同时假定这种商品出卖仅有10个单位，也就是有一部分购买者没有得到商品，尽管打算按出售者所定的价格购买。这种情况有可能刺激购买者抬高价格，达到2个卢布。可见，在提供10个单位商品和有5个商品的购买者的情况下，按上述图表来看，这种商品的价格应该是2个卢布。所有的出售者都将按这同一的价格交易，因为如果有一个出售者试图抬高自己商品的价格，那么其余的出售者之间的竞争将会使价格降低于共同的价格。

这一图表说明并证明从多数的、非常复杂的单位价格中产生统一市场价格的情况。市场上最终确定的价格是最高的价格，按这种价格，购买者可以买到所出售的商品数量。它也取决于购买者对商品的估价高低，换句话说，就是社会需求的程度；另一方面，取决于可供出售的商品数量，取决于社会供给的程度。所谓的供求规律也就表现在这里。虽然经济学家们关于供求规律已经谈论了数百年，但是它的精确的科学表示方式只有根据边际效用理论才能实现。

上述所引用的图示证明，远非所有的单位估价都能真正地影响商品市场价格。比如，如果一等购买者的最高估价不是5卢布，

而是 10 卢布，这丝毫不会影响商品的价格，例子中所说的商品价格仍然是 2 卢布。同样，如果一等购买者对商品第 5 个单位的估价不是 1 个卢布，而是少于 1 个卢布，这种情况也不会降低商品的价格，其价格仍然是 2 个卢布。这就是说，商品价格只由某些单位价格来确定，也就是由那些处于在该社会供求条件下经济上成为可能的价格范围内的价格来确定的。

总之，确切地说，市场价格由以下两种因素确定之：一个是客观因素，即市场上可供出售的商品数量；另一个是主观因素，即购买者的单位价格（它本身一方面由客观因素即购买者的购买手段，另一方面由主观因素即购买者对所购买的物品的相对需求程度来确定）。从前者的两个因素（可供商品的数量和购买者的价格）来看，第二个因素（价格）本身是固定的，因为社会需求的特点，就其本质来看，仅是一个缓慢变化的现象。相反，第一个因素（供给）则波动明显，而且主要是供给的变动引起商品价格的波动。

供给的变动不可避免地反映在价格上，但远远不是同样地反映在各种商品的价格上。在价值一章中，曾已经指出，在各种需求特点的影响下，必需品的价值，在供给变化的影响下，较之奢侈品的价值变动得厉害。统计表明：必需品的社会消费量很少取决于价格，但是奢侈品的社会消费在价格变动的情况下则变化强烈。比如，巴黎每人的面包消费，近些年来几乎没有变化，尽管面包价格出现明显的变动，而糖的消费则变动得很厉害，这取决于糖的价格变动。第一种情况下的消费需求的固定不变和第二种情况下的灵活性，有助于某一种商品价格的各种变化。在固定需求的情况下，每一供应的变动都对价格产生截然不同的效

果，但是，在弹性需求的条件下，增加和缩减需求，都会削弱供应的变动对价格的影响。

早在十七世纪末，经济学家格雷戈里·金曾试图用下列数字公式表达收成变化与面包价格之间的依存关系：

收成减产	面包价格提高
十分之一	十分之三
十分之二	十分之八
十分之三	$1\frac{6}{10}$
十分之四	$1\frac{8}{10}$
十分之五	$4\frac{5}{10}$

不用说，类似这种计算不可能预示某种准确性。建立在价格构成基础上的经济关系，不绝变化无常和特殊一些，以致构成了数学表达式。但是，在价格具体构成问题上，有最大权威者、多卷集的价格史作者T.图克认定所引用的数字表，对实际计算非常有益。

二、商品的平均价格　综上所述是关于经常上下变动的市场商品价格。这些变动围绕着某一中心，即商品的平均、一般价格进行。各种商品的平均价格是有明显的区别。那么，如何确定平均价格的差别呢？

在现代资本主义的经济中，生产是由企图从投入资本中获取最大利润的资本家来调节的。如果在生产的某些部门所生产的产品数量，其价格不同样地符合生产费用，换句话说，不符合用于产品生产的资本耗费，而且由此出现各个生产部门的利润各不相同，那么，这种情况将引起资本由利润较少的生产部门转向利润较大的生产部门。资本向利润率较高的生产部门的涌流必将引起有

关产品供应的增加，而且，根据一般的供求规律来看，也会造成其价格下跌；这些产品价格下跌本身，又造成有关生产部门的利润率的下降。资本的移动一直持续到生产各个部门的利润率平衡（利润平衡规律）为止。这种情况要求它必须以各种生产商品的平均价格与生产费用保持同等的比率。这就是在自由竞争占统治地位情况下的平均价格的构成规律，它含有商品平均价格与商品生产费用成比例的趋势。从以上所述可以看出，这项规律是在供求规律的基础上实现的（它是共同的价格规律），而且为实现这项规律，要求做到资本自由地从一个工业部门转移到另外一个工业部门，不过这种自由的程度事实上仅仅是非常有限的。

假设，小筛子的生产比丝绵的生产利润更大，那么，根据以上所述，资本家应当把丝绵的生产转向小筛子的生产，换句话说，应当建立新的或扩大旧的小筛子工厂，并且相应地减小丝绵工厂的数量或者缩小这种生产的规模。但是，实际上这种做法可能是非常困难的，而且无论如何，为了实现这种过程，需要一段持续时间，在这段时间内，丝绵和小筛子的价格又不会符合这些商品相对的生产费用。因此，利润平衡规律，或者连商品平均价格符合生产费用的规律，都只能做为特定的和经常起作用的趋向，而不能做为具体实际情况的表现而起作用。

其次，需要指出的是，平均价格不是由在该商品生产过程中这段时间内所付出的实际耗费来调节的，而是由在当时的技术状况的条件下进行这种商品再生产所必需的耗费来调节的，换句话说，平均价格不是由过去的生产费用，而是由商品再生产的费用来确定的。

正是在这种涵义上，马克思谈到了社会必要劳动时间的耗费问题（即再生产的必要工时），它是使用价值的具有决定意义的因素。例如，如果该商品

生产技术水平得到提高，那么，不仅新生产的商品单位价格，而且在旧技术条件下生产的商品单位的价格都会发生变化。

于是，再生产的费用决定着平均价格。但在不同的企业中，该商品的再生产费用可能各不相同。在一些企业中，该商品的生产费用可能高一些，而在其它企业中，就可能低一些。不妨我们举例说明，就即便是锁吧，这种商品在手工业作坊和工厂都进行生产。手工业生产锁，但是锁厂也生产锁。用于机制锁生产的耗费低于手工业生产的耗费。那么前者和后者的生产费用，究竟谁来决定锁的价格呢？

假如说，在制锁工厂进行了某种技术改革，使锁的生产价值降低。这种情况不能不引起工厂和手工业作坊两家锁的价格下跌；同一种原因，如果锁的价格不下跌，那么工厂制的锁的利润就会增加，当然也会使资本涌向制锁生产，也就是说，扩大制锁生产，必然会造成这种商品的价格下跌。这就是说，锁的价格取决于制锁工厂即**产品生产费用最低**的地方的生产条件。这是因为工厂制的锁可能完全满足了市场对锁的需要，因此，手工业也就被迫降低自己锁的价格，达到和工厂制的锁的价格水平一样，否则，手工业制的锁就会找不到销路。

相反，在其它情况下，我们看到商品的价格是由其最高的生产费用确定的。例如，在各种不同肥力的几块土地上种植粮食。在最肥沃的一块土地上，粮食生产价值低于较差的肥沃土地上的生产价值。那么，用哪一种生产费用来调整粮食的价格呢？毫无疑问，采用最高的生产费用，这有下列原因。在最肥沃的土地上生产的粮食不可能满足全社会对粮食的需要。为了满足全社会的需

要，必须还要在较差肥沃的土地上生产粮食。如果粮食的价格不能符合为了满足社会对粮食需要在所有土地中最差一块土地上生产粮食的费用，那么，这些块土地就不会再利用了，而且粮食的数量就要降低，必然引起粮食价格的提高。因此，粮食的价格不可避免地提高到在最差肥沃土地上的粮食生产费用水平上来。换句话说，不是最低的，而是最高的产品费用调节这种情况下的价格。

每一单个企业都有自己的特点，而且其中每个企业的生产价值又不一样。在各种生产中，会有一些企业，它们的生产价值明显低于平均价值。但是，如果这些偏离平均价值的价值有自己的特点，那么一般来说，它不会对商品价格产生任何影响，因为在这种情况下，该商品的价格既不是由最高的，也不是由最低的，而是由平均的生产费用来确定的。至于有一些企业，因有各自的特点，有的企业的生产费用比较低，因而能得到超额利润，而那些生产费用很高的企业，其利润相应地要低于平均标准。

从上述情形中产生的一般规则如下：商品自由再生产的价格由下述商品生产费用调节，即这些商品生产费用可以按照市场需要的数量进行再生产。如果在最低的生产费用的条件下生产的商品可以满足市场需要时，那么，这些低的生产费用就能调节商品价格。当不是这种情形，当在用高的生产费用的条件下生产商品才能满足市场需要时，那么这种高的生产费用就能调节价格。最后，当对商品的需要可在平均生产费用的条件下得到满足，那么，平均生产费用就调节着价格。

生产费用是一种决定商品相对价值的资本主义方式。因为资本家本身

并不参加生产劳动，所以，很显然，绝对的劳动价值与其毫无关系。资本家认为，工人的劳动与马或机器工作没有什么差别。

资本家唯一亲近的和唯一关心的，就是生产所需要的资本耗费，就是资本家据以计算商品销售价格的耗费。劳动价值的范畴在资本主义企业家的意识中根本不存在，代之以另外的范畴即生产费用范畴。

我们再来谈一下资本主义生产方式的这种独特的范畴。它的突出特点在于资本主义生产方式的范畴全部掩盖了经济主体和客体、人及其活动对象之间存在的基本的、最深刻的经济差别。在生产费用中，列有一系列没有任何差别的、作为同等程度的要素，诸如，劳动力耗费价值(工资)和原料、工具、厂房和其它客观生产手段的耗费价值。这种人和物的等量齐观，来源于资本主义生产方式的本质即雇用劳动。资本主义经济的劳动(劳动力)是一种与生产手段相类似的商品，所以在计算生产耗费价值时，资本主义企业主没有任何理由区分劳动和劳动工具(生产的主观因素和客观因素)。

生产费用是资本主义意识所固有的生产价值形式。正因为如此，现代经济思想放弃了只有劳动才是绝对形式的价值的思想。但是，劳动是在资本主义经济中像在其一切别的经济中一样仍然是唯一的绝对价值，原因在于资本主义经济仍然是人类经济。

我们抛开资本家主宰者的利益外，从整个社会的角度来探讨问题。那么在社会生产的过程中社会耗费是什么呢？显然，这种耗费不是“生产费用”即不是一部分社会成员向另一部分社会成员为某种商品而支付的金额。至于谈到生产过程中所耗费的物质对象，那么它们之所以列入生产耗费价值部分，其原因仅仅是这些生产手段具有劳动价值，是过去劳动的产品罢了。我们消耗这些产品，用马克思的表达方式来看，我们消耗的是物化在这些产品中的社会劳动。但是，自然界的赐给品不是绝对价值的要素。例如土地，由于它的有益特性不是劳动产品，土地对社会来说是没有价值的。土地因不具有价值，因而从社会观点来看，不是耗费的价值部分。当然，不论对整个社会来说，还是对个别人来说，土地具有使用价值。但是，须知使用价值不是劳动耗费价值。自然界的赐给品虽然属于另外一种经济物品，但仍然还是自然界的赐给品。如果野生树木不具有任何创造价值，那么，当它用于建造房屋的情况下，仍然没有根据说这种赐给的材料具有创造价值。可见，我们应当得出结论：在社会生产的过程中（不论是资本主义生产，还是其它生产），社

会唯一的纯粹的耗费则是花费在生产上的社会劳动。仅仅在这个词的相对意义上，才可以谈到土地以及其它非人们所创造出的外界物品的劳动耗费价值。

但是，生产费用即资本的耗费与劳动耗费有一定的比例关系，尽管这种关系是复杂而变化的。生产费用则是在资本主义生产方式下体现劳动价值的一种外形。这种新的外形改造和改变着创造价值本身的内容，但是资本主义的创造价值与劳动价值之间的联系仍然不能被全部中断。

在决定生产费用高低的许多因素中，按其作用来看，劳动耗费则是首要的因素。凡是花费很高生产费用的商品，一般来说，都具有很高的劳动价值。生产劳动的增加或减少，一般来说，资本的耗费——生产费用会同时发生相应的变化。生产费用是什么呢？不是别的，正是所耗费的生产资料的价值量。显然，这个价值量的大小取决于两个要素，一方面是所耗费的生产资料的数量，另一方面是每一种生产资料的价值。但是，每一种生产资料的价值本身取决于其生产费用，换句话说，决定于用来制造生产资料而耗费生产资料的数量和价值，等等。因此，既然耗费某一些生产资料，价值的要素就是所耗费的生产资料的数量要素。最基本的和万能的生产资料，乃是人类劳动。因此，用于生产所耗费的劳动数量，换句话说，劳动价值，则是资本耗费——即生产费用的基本决定性的要素。

这样一来，直接调节自由再生产商品的平均价格的生产费用，归根结底主要在于生产劳动。

但是，以上所谈的仅是主要的，而不是特殊的。还存在许多要素，限制着

生产费用和价格与劳动相适应的规范。

其中首要的要素之一，就是在资本主义生产方式的条件下，在资本家看来，劳动耗费已取得工资耗费的形式。资本家丝毫不了解劳动耗费，他仅仅知道自己的资本用于购买劳动力的耗费和支付工资的耗费。假如说工资与所耗费的劳动数量是相称的，那么，在这种情况下，这个事实一点也不会妨碍劳动耗费价值与生产费用之间的关系。但是，不存在这种事实。各个不同劳动部门的工资虽然千差万别，但是不存在所耗费的劳动量有任何相对应的情况。极为繁重的劳动报酬常常低于极为轻微的劳动报酬。所以，各种商品，虽然生产时支付它的工资数额是一样的，但是它本身所含有的社会必要劳动量却是千差万别的。

其次，所耗费的资本不仅包含工资，而且还包含物质生产资料。马克思把资本分解为工资和物质生产资料称为资本构成。资本构成在不同的生产部门是不一样的，而且这种情况，正如先前李嘉图所指出的①，后来又由马克思重申②的那样，引起了生产费用偏离劳动价值。问题在于，资本家所雇佣的工人，不仅再生产雇佣劳动者的工资，而且还要超过这一部分，即为资本家的利益额外多劳动一些时间。与此相反，死资本(物质生产资料)在生产过程中不增加劳动价值，而只能把劳动价值转移到所制造的产品中去。因此，在借助那种包含高份额工资的资本所制造的产品，其劳动耗费价值应当高于借助于包含小份额工资的等量资本所制造的产品的劳动耗费价值。在这种情况下，虽然生产费用是相等的，但是劳动耗费价值却是不同的。

最后，资本周转的速度在不同的生产部门也不一样。资本家企图在最短的时间内攫取最大的利润额。即使生产两种产品所需要的资本耗费和劳动耗费是一样的，但是生产第一种产品时，资本周转快于生产第二种产品。如果说两种产品的价格是一样的，那么在这种情况下，前者资本家在同一的时间所攫取的利润多于后者资本家。这个事实不符合利润均衡规律，因而后者资本家的产品定价必需高出前者资本家的产品，才能使两个资本家的利润在同一时间内达到一致，换句话说，假设两种产品有着一样的劳动价值，其价格

---

① 李嘉图:《政治经济学原理》,第 1 章,第 4 节。

② 马克思关于生产价格的学说，其实质就在这一点上。(马克思在《资本论》第三卷所阐述的生产价格 Produktionspreis)。根据这一学说，生产价格，换句话说，商品的实际平均价格因必需适应资本的耗费而偏离劳动价值。

应当是不一样的①。

总之，劳动只能略微地、不完全地调节着生产费用，而生产费用本身也只能在某种程度上调节着商品价格。不论怎么说，相对的价格和相对的劳动价值之间有何种相符，都是无稽之谈。但是，在所列举的、调节自由再生产商品价格的客观因素中，毫无疑问，生产劳动是重要的因素。

三、垄断价格 上述价格理论谈的是在买者和卖者自由竞争占主导地位的情况下确定的价格问题，并且是自由再生产的商品价格。非自由再生产的物品价格，即所谓的奇缺物品的价格，但买者和卖者都进行自由竞争的物品价格，则完全服从于供求规律，但不存在与任何生产费用以及制造它的劳动价值相适应的问题。例如，古老的偶像和稀有的维纳斯(乐器)等等物品的价格，可能无限地超过制造它所耗费的劳动价值，而且其价格的波动以这些物品供求波动来决定。

价格构成的另外一种类型是所谓的垄断价格。自由竞争和垄断之间的重大区别在于，在自由竞争的情况下，若干卖者中每一个具体的卖者(或者若干个买者中每一个具体买者)，都情愿自己担风险而活动，不可能直接判断伙伴中其它成员的行为。仅因为在市场上每个具体的买者和具体的卖者的行为具有独立性，所以确定了统一的价格，尽管从交换行为的不同参加者来看，同一种商品具有不同的评价。

在垄断占统治地位的情况下，我们看到的完全是另外一种情

① 价格与劳动价值的这些偏离，由李嘉图给予了确切的概念和规定。(参见他的著作:《政治经济学原理》，第1章。)

形。在垄断占统治地位下，必须懂得下述行为规则：每个具体的卖者（或买者）的行为之间，确定一种以伙伴共同利益为准的协调关系。在垄断占统治地位的情况下，全部卖者（或者其中有决定权的部分卖者），都把自己当做一个卖者（或买者）来行动。每个具体的卖者互相不能竞争，不能企图把别人从较为有利的销售场所排挤出去，但是可做为某一整体的顺从者去行动。当然，在这种情形下，如同在自由竞争的情况下，交换行为的参加者是受其个人利益支配的。但是在自由竞争的情形下，每个人的个人利益要经过其个人努力才能实现，最低限度要损害同伙中其它人的利益才行，而在垄断的情况下，每个人的个人利益要靠整个伙伴的共同努力来实现，况且伙伴中每个具体参加者要顾及伙伴中其它人的利益，甚至不惜损害自己的单独的利益。

当然，最纯粹的垄断形式是在有很多卖者（或买者）的地方只有一个卖者（或买者）出现。但是，即便在市场上有很多卖者（或买者）的情况下，他们（或者其中有决定权的部分人）都要按照某种统一的协议进行活动，达到上述类似结果。

垄断价格同自由竞争价格的最重要区别在于，在垄断的情形下，级差价格代替统一价格是可能的。现在我们举出上面所列的价格构成图表（见本书第293页）来加以说明。在市场上，假如有10个单位的商品并且有某一伙买者，他们对这些商品给予不同的评价。如果卖者互相竞争，那么该商品的统一价格定为2卢布。但是，如果所有的卖者都互相有协议并且都掌握买者对商品的评价，那么将会出现何种情形呢？在这种情形下，卖者就能够按照更有利于自己的各种（级差）价格把商品出卖给各类买者。例如，一伙

卖者可以向一等买者按每件值 3 个卢布的价格出卖 3 个单位的商品(而不是在自由竞争占统治地位的情况下,每件商品按 2 个卢布出卖 4 个单位那种情形);向二—四等买者可按每件商品价格 2 个卢布出卖 6 个单位的商品。卖者可以向五等买者按每件商品价值 1 个卢布的价格出卖其余没卖掉的商品。在市场上,由于卖者的协议和垄断的出现,存在 3 种价格:对一等买者的价格为 3 卢布;对二—四等买者的价格为 2 卢布;对五等买者的价格为 1 卢布。总之,卖者由于协议而攫取的不是过去的 20 卢布(2×10),而是 22 卢布(3 个商品单位可按 3 个卢布,6 个单位按 2 个卢布,1 个单位按 1 个卢布)。

那么,在这种情况下,垄断的作用就表现在:对购买能力较高的一伙买者来说,商品价格是抬高了,而对购买能力较低的一伙买者来说,商品价格却降低了。

但是,这种级差价格不是永远如此。有时,甚至通常在垄断占统治地位的情况下,市场上卖者按买者购买能力和其它标志来区别买者的等级,这是件困难的事,因此形成一种统一的价格。① 在这种情况下,垄断者只能采用一种方法来抬高这种统一价格即减少相应商品的供应。无论如何,不能认为垄断价格是由垄断者按自己的意图确定的。垄断者表现为一个卖者,同样屈从于价格的最高规律即供求规律,其它各个生产者也都如此。在没有级差价

① 但是,在垄断经济的许多场合下,价格级差为数极多。例如,在铁路经济中,所谓的级差运率就起着非常大的作用。卡特尔和托拉斯(见第 7 章)通常力求根据同其它公司竞争的条件来采用级差价格。卡特尔经常在国外同其它国家产品进行竞争中,压低自己所出口的产品价格,而在自己国内则提高价格,因不用担心国外的竞争。

格的条件下，垄断者与在自由竞争条件下制造商品的生产者的区别仅仅在于，垄断者可以根据自己的意图来调节供应，减少供应，只要这样做对他有利。通常，减少供应会造成价格上涨。当然，产品价格上涨要造成对产品需求的下降。但是，出卖产品的数量减少可以通过抬高其价格来抵消亏空。

当然，这不是经常发生的事。正因为如此，垄断者不可能无限制地抬高价格，因为垄断者本身的利益驱使他害怕过分抬高价格将引起对相应产品的社会需求猛烈下降。

此外，几乎所有的商品在某种程度上都与满足同一消费需要的其它商品进行竞争，并可能在社会消费中被其它商品所代替。例如，几乎所有的粮食都在竞争；咖啡与茶叶和巧克力进行竞争；煤油与其它照明材料，如电力、蜡烛和煤气等进行竞争。因此，一种商品价格的大幅度提高，一般来说，必然引起与其相竞争的其它商品的消费增加，这样一来，在商品供应垄断化的条件下，对前者商品价格不断上涨就设置了障碍，正因为这样，许多垄断某一商品销售的企图都会遭到了破产。

四、抽象价格理论的范围 但是，不应当忽略上述价格理论只有在下述情况下才是正确的，即在一切抽象政治经济学体系中所假设的某一默契的前提下，也就是在卖者和买者充分了解市场和全部遵守经济原则等情况下，才是正确的。当然，这些前提只能在具体的实际中才能局部地予以运用。愈能运用这些前提，则实际价格愈遵守上述价格构成规律。

因此，批发价格即商人在购买大量商品所付出的价格比买者为自己消费而购买少量商品所付出的零售价格更具有规律性。零售价格一般失去统一性，因为在不同的商店里，价格是不一样

的，而且经常即使在同一个商店里，不同的买者对同一种商品所付出的价格也是不同的(当商店根据询价来确定价格时)。一般来说，人们在以消费者的身份的出现时，比在提供其生活资料的经济活动中，更少地遵守经济原则。经常在自己经济业务中精打细算的交易所的生意人，当他被迫以消费者的身份出现时，总是不加任何盘算把货币抛出去。

那么，批发价格和零售价格之间究竟存在什么对比关系呢？批发价格是由零售价格确定的，还是相反的情形？零售价格的特点是具有很大的稳定性，而且它向上限和向下限的变动，一般是随着批发价格的变化而缓慢地进行。看来，由此必然得出结论，零售价格是由批发价格确定的。但是，须知价格取决于消费者的评价，而消费者按零售价格来买东西，换句话说，批发价格应当由零售价格来确定的。这样，出现了由下述方法来解决的似是而非的矛盾。的确，零售价格的变化通常是随着批发价格的变化而变化的，然而，批发价格最终受零售价格控制，而恰恰不是相反。批发商人预见到某一种零售价格水平，就据此来确定批发价格。例如，在国家粮食歉收的情况下，批发商人预见到粮食的零售价格必定抬高，于是相应地就抬高面粉的批发价格，随之，粮食的零售价格也就抬高。因此，所预料的零售价格水平决定实际的批发价格，而且后者影响着实际的零售价格。总而言之，零售价格有着决定性的影响。

同样，还要指出上述价格理论的一个非常重要的限制情况。价格理论是建立在买者和卖者都同样有效地捍卫自己利益的设想上，并使双方都享有社会平等。既然谈的是资本主义生产的商品批发价格问题，那么这种预测在方法论上是完全行得通的，因为认

为在经济上资本主义的买者一方比卖者一方更精明，或者相反，都是无稽之谈。但是，当在市场上出现各种社会力量的社会阶级代表人物时，这种情况不能不影响通过它们的经济斗争而确定下来的价格。举例说，手工业者向收购商出卖自己制品，或者农民向大商人出卖自己的产品。由于手工业者和农民在经济上都弱，所以他们被迫出卖自己产品的价格将低于并且经常过分低于供求比率(关系)所指定的那种价格。所有这一切必须注意理解为，抽象的理论只有在或多或少的限制条件下才能运用于具体的实践。

经济理论所设想的是人在自己的估价中总是严格遵循高一级的享乐比低一级的享乐要好一些的经济原则。但是，人的行为在经济上不总是合理的。因循守旧和顽固的、几乎是一成不变的习惯决定了绝大多数人的生活制度。消费者按规定的价格去购买一定的商品是因为他确信用那些钱买到的物品能够满足自己最大的享乐，但却简单地仿照他人而已，因为所有的买者都是按这种价格去购买该商品。可见，习惯是对价格形成整体的和局部无意识的过程产生重大影响的一种力量。

自然，买者个人的评价仍然是商品价格的基础，但是一旦价格形成，它必然照常也影响个人的评价。因此，产生了商品价格不以个人估价为转移的似是而非的独立性。

商品价格类似于法和习惯势力，因而它是局部无意识的社会过程的整体的结果，而且这里经济理论触及到全部自然的界限，即它不可能渗透到无意识的范畴里。

详尽地分析一下上述(本书第 293 页)所引用的买者个人的估价图表，就

可帮助我们不仅弄清一般的、而且还可弄清极为少见的价格构成情形。上文中曾设想，在市场上假如出售10个单位的商品，而且商品的价格为2卢布。现在假定说，商品供应缩减到9个单位，根据文中所作的推测，可得出结论：在这种情况下，商品价格仍然不变，仍旧是2个卢布，那么在该供求关系的条件下只有这种价格在经济上才是可能的。在供应8和7个商品单位的情况下，商品的价格仍然是2卢布，只有商品供应降至6个单位时，商品价格才提高到3个卢布。同样，商品供应要增加到11个单位，将使商品价格降至1个卢布，而且继续增加到12、13、14和15个单位，则对商品价格不产生任何影响，仍然是1个卢布。

这样一来，由于分析图表的结果，我们看来可以得出与事实完全矛盾的奇异的结论来。商品供应的增加和减少，在一定的范围内，对商品价格并不产生任何根本的影响，而只有超出这个范围，才能改变价格。同时，这些范围是很宽阔的。例如，在上面列举的例子中，当商品供应单位为10和7，或者11和15时，价格仍然不变。换句话说，百分之三十至四十的之间供求变化，并不能改变商品的价格。

不论这个结论多么荒诞和与供求规律的一般理解多么不一致，这是不能削弱抽象推理的原理。这项推理似乎是不可责难的，同时又好像是荒谬的结论。

但是，对价格构成的实际事实进行详尽的研究表明，实际事实也经常象理论一样，有这样令人奇异的说法。例如，假定在集市上出售同样质量的10匹马，愿按100卢布的价格购买这些马的人有15个，而其中谁也不愿以高于100卢布的价格来买马。在这种情况下，就得按100卢布来卖马，有5个人就买不到马。如果集市上出售的不是10匹马，而是15匹同样质量的马，那么，这些马仍是能按同一价格100卢布出售，供应量增加百分之五十，对价格并没有产生任何影响。因此，我们面前正好出现这种情形即商品价格具有不以供应量为转移的独立性，符合于我们理论所得出的那种必要的结论。

从这个例子中可以看出，庞巴维克所提出的供求规律是错误的，他说道："市场价格的高低是根据供求在数量上相互平衡的水准来确定的。"①如果我们回过头来再看一下那个图表，假如在市场上有7个商品单位，那么每个商

① 庞巴维克：《资本实证论》，第22页，1891年。

品单价按2个卢布，将要解答的是10个商品单位的情况；按3个卢布价格来看，将要解答的是6个商品单位的情况。从庞巴维克的观点来看，应当得出的是，商品价格确定为3卢布，因为在这种价格条件下，要解答的商品数量最接近于所假设的商品数量。事实上，如上所说，价格定为2个卢布，在这种情况下，要解答的商品数量将明显地超出所假设的商品数量。

这样一来，在某些情况下，我们确实地发现，甚至供应量的大幅度变化，对商品价格也不产生任何影响。但是，当然这些情况在现代经济中则是一些特殊情况。正如一般的规则那样，甚至供应量发生微不足道的变化，都会立即影响商品价格。这是应当加以阐明的。

不难看出，在所研究的例子中，在供应量发生变化的情况下，价格的稳定性受供对需的非饱和状态所制约，也就是说，出售的情况愈是如此，则市场上按上述价格对产品的需要量就更大。如果在经济上有统一价格的情况下，供应量不能满足需求量，那么，当达不到这种饱和状态时，供应量的增加并不影响价格。但是，只要供应量满足需求量，一切供应量的增加，即便是少量的增加，都立即引起价格的变化。

在现代经济条件下，供对需的非饱和状态是一种罕见的例外。商业总是多少拥有商品储备，这些商品保存在仓库里，一旦出现对其需求时，立即出售。另一方面，资本主义生产拥有大规模的生产资料，一般来说，商品的供应量总是超过需求量，供过于求。正因为需求的饱和状态和拥有未出卖的商品储备，所以商品的价格在现代经济中对供应量的一切变化都是极其敏感的。

因此，本文所阐述的价格理论，既说明了在供应量微不足道的情况下，商品价格发生变化是现代经济条件下的普遍规律，又说明了当供应量明显变化时完全不影响价格这种比较罕见的情况。这两种情况构成了供求规律(为销售而生产的商品)的一般公式，其内容是能够把所提供销售的商品数量卖出去的那种价格是商品的最高价格。

参考书目

“价值”一章所引用的全部文献，也适用于价格理论。此外，还有：

奥斯皮茨和利本：《价格论研究》，1889年。

楚克坎德尔：《价值理论》，1889年；《价格》(载于《国家学说词典》)。

庞巴维克:《资本实证论》,第 2 版,1900 年。

F. J. 诺伊曼:《价格的形成》。

恩贝尔格在《政治经济学手册》中的论文,第 4 版,1894 年。

第二章　货币

一、货币的产生及其职能。充当过货币的各种商品。金和银成为世界货币的原因。货币的职能。货币的属性。二、货币的价值。贵金属材料具有很高价值的原因。货币的数量理论。开采贵金属材料和价格的变化。价格的巨大革命。贵金属材料开采量的新的增长。三、铸币和货币制度。单本位体系和复本位体系。格雷歇姆规律。英国金单本位制。法国复本位货币制。劣币制。四、纸币。纸币与信用凭证的区别。纸币的价值。贴水。商品货币的价值。世界纸币。纸币流通的弊端。恢复货币本位的方法。集聚。贬值。五、俄国纸币。俄国纸币的历史。向金单本位制的过渡。六、对货币在现代经济中的作用的总评价。

一、货币的产生及其职能　一种商品与另一种商品的交换是比较简单的过程。而商品同货币进行交换却是另外一件事。这种复杂化首先是什么原因呢？商品与商品直接交换不是更简单吗？

在古代和中世纪，人们认为货币是作为立法行为的结果而产生的。这正是人们认为货币起源于国家的最令人注目的特点的原因，即它的属性是公共需求物品。出售商品很困难，但花钱买商品

既容易又方便，钱能获得想要的一切东西。

这种货币属性是特殊立法行为的结果。但是，对货币历史的实际研究证明，最初创造货币的立法行为是不存在的，而货币总是不知不觉地和缓慢地出现，正象其它很多自然社会产物一样，例如，语言和习惯等等①。未必能指出历史上最初出现货币的时刻。在所有民族中，当经济发展到一定的阶段，必然会出现货币。除了人们不管有什么协商之外，交换本身在自己发展的一定的并且很早阶段中会产生货币。实物交换即产品与产品不借助货币的交换，会碰到很多不便和困难。在实物交换中，只有在交换的双方相互需要对方的产品情况下，才能完成交换。然而下列情形比较罕见，即必须做到交换的每一方所需要的产品数量正好是对方提供交换的产品数量。这种在相应数量上的相互需求的吻合显然是很少见的。与实物交换这两种困难相联系的第三种困难，是很难确定投入交换的产品价值，因为当时不得不通过交换该产品的许多其他产品的价值来确定该产品的价值。必须进行长时间的价格平衡，因为对产品价值进行一定的计量几乎是不可能的。

所有这些实物交换的不可逾越的困难，就造成在某些发达的交换中自然产生、也可以说是在交换中固定形成了货币。这样一来，某一种产品在下列情况下就进入交换，即得到商品的人不直接需要它，但是可以把它销售给另一个人。这种商品在销售上不存在

① 这种观点目前遇到了以克纳普为首的强烈的反对者。他在其极为有趣的著作中（«货币国有论»），发挥了相反的货币理论，该理论基础是"货币是法权制度的产物"（«货币国有论»，第1页）。但是，不论克纳普的许多看法多么俏皮和令人信服，总的来说，它的称为"罢市论"的货币论区别于科学中占主导地位的理论，就其"金属理论"的术语，是不能被人接受的。货币不是法权的产物，而是交换自然发展的结果。

更大的困难，而且大家都愿在心目中认定它的这种属性，这种商品就是原始货币。

同时，突出的是，在交换的初期阶段，货币不是一种，而是许多种商品，在它们的价值之间，一般有一定的比例关系。出现一系列的价格平衡。例如，在古代日耳曼，采用6头猪＝1头牛，成年奴隶＝1匹马，24舍非尔①黑麦＝16舍非尔小麦＝12舍非尔大豆＝120只鸡，等等②。由于习惯所固定的这些关系具有不变性，所以每个人在交换中能够轻而易举地接受其中任何一种商品，而且它的价值是固定的。商品一般具有所凝固的价值，起着货币的作用，确切些说，这些商品就是原始货币，而最初不是指定为某一种商品，而是整个一类商品。③

但是，在这种商品中，远远不是所有的商品都能同样地适用于货币的作用，也不是所有的商品同样地都能为人们愿意采用。在某一民族中，在一定的时间内最为适用于货币的某些商品便逐渐地分离出来。例如，在狩猎民族中，兽皮和皮毛自然成为货币；在游牧民族中，各种牲畜就是货币；在农业民族中，农业产品，如小麦、大米、玉蜀黍和烟草等成为货币。任何地方，不能用作货币的物品极少。在新几内亚，采用鱼类；在挪威，采用干鳕鱼；在阿比西尼亚，采用食盐。在某些国家，几乎越来越普遍地用金属（且不说贵金属）当作货币，例如，铁、锡、铅和铜。在中非洲，把各种布匹当做货币。在野蛮民族中间，经常把珠串当做货币。亚当·斯密指出，在苏格兰制钉地区，钉子曾起着货币的作用，等等，等等。

---

① 舍非尔（Шеффель），旧容积单位，等于23—233升。——译者

② 施穆勒：《政治经济学原理》，第2卷，第66页。

③ 马克思著名的"价值形态"，看来符合历史实际。本文所引用的价格平衡再现了马克思的"扩大价值形态"。参见《资本论》，中文本，第1卷，第77页及以下各页。

在这些不同的货币商品中，有一些特别能起货币作用，并在广泛地区内和较长时间内作为货币使用。特别值得注意的是，多半是装饰品变成这种国际货币。例如，在印度洋广阔区域内，直到最近，成串的货贝当钱使用。其原因在于，在自然经济占统治地位的情况下，当每个人都是用自己的劳动满足自己的主要消费时，装饰品是最为重要的贸易物品，也是最为广泛需要的物品。

在装饰品中，有一类物品本身最为适用于国际货币的作用，这就是贵金属。因此，我们实际见到，在世界上，除了某些民族和国家存在某种协议之外，都是逐渐自然地或自发地把稀有金属（金和银）当做钱使用。在各种商品之间，可以说为起到货币的作用而进行过竞争，金和银确切地说是金在这种竞争中成为了胜利者。

为什么？因为金和银由于自己具有天然的特性而更加适合做钱用。这些金属材料最能履行货币职能。

货币职能主要有三种，也可以说只有三种。第一种，货币是商品价值的尺度；第二种，货币是商品交换的工具；第三种，货币是法定的支付手段。货币作为价值尺度发挥职能是很理想的，它可以测定商品的价值，不需要象在测量物品长度时，我们手里握着俄尺那样握着货币。货币作为交换的工具或者法定的支付手段，已经是发挥职能的实际形式，也就是说，为了用钱购买东西或者抵偿债务，需要自己拥有钱。货币作为价值尺度和交换工具，这两种职能之间有紧密的联系。两种职能互为前提。没有价值平衡，交换是不可能的，而价值平衡是在交换中完成的。

这两种职能不需要特别的阐述。另外，应说明一下货币作为法定支付手段的职能。这种职能确定货币与现行法律制度之间的

联系，这也是与前两种职能不同之处。前述两种职能是自发产生的，而且不需要国家的核准。相反，货币作为法定的支付手段的职能，是由国家建立的，因为立法者根据自己的意愿来决定：应用何种物品抵偿债契，而这种物品因此就成为了货币。

格奥尔格·克纳普不久前曾试图改革全部货币学说，认为货币最为本质的特征在于货币是法定的支付手段。实际上，货币在现代国家中按自己制定好的形式，首先是一种法定支付手段，而且因此成为价值的通用尺度和交换的通用工具。国家以其威严的权力规定：一切重大债务可以借助某某货币符号的支付来抵偿，正如国家以其威严的权力规定邮局发送的信件需要贴上某某邮票一样。从宣布一定的法定支付手段符号之日起，货币就成为国家公民之间抵偿一切可能支付债务的唯一手段。然而，由于相互支付义务本身包括极为重要的私人财产关系，所以，法定的支付手段自然成为公共需要的物品，而且作为通用的交换工具和通用的价值尺度开始发挥职能作用。但是，国家尽管在法律形式上可以完全自由地认定经济流通的任何一种物品为法定支付手段，或者为此制造一种新的符号（纸币），但是经济生活使这种自由受到一定的和非常狭窄的限制。不是所有的物品都能同样适合发挥货币职能的作用，而且国家因此被迫只能把下述经济物品宣布为法定的支付手段，即按其自然特性，最能适合履行货币两种基本职能（通用的价值尺度和通用的交换工具）的经济物品。经济生活可能不承认这种国家所宣布的法定支付手段，那时，国家把法律上的货币变为实际货币的一切努力将成为徒劳的。甚至于在断头台的威胁下，也不能迫使法国社会承认革命政府发行的纸币。①

从法律形式的观点来看，作为法定支付手段的货币职能是原始的，而作为价值尺度和交换工具的货币职能是派生的，因为国家宣布某些物品为法定支付手段，其目的在于促使公民利用这些作

---

① 克纳普断定货币是“罢市的支付手段”（《货币国有论》，第31页）。译为通俗的语言，则意味着“法定支付手段”。B.Я.热列兹诺夫公正地指出，早在克纳普之前，德国经济学家盖恩在其著作《货币制度方面的错误》中（1900年）曾发挥过这种类似的货币观点。

中央社会主义学院
图书馆
★藏书★

为价值尺度和交换工具的物品。相反，从经济的观点来看，作为价值尺度和交换工具的货币职能是原始的，而作为法定支付手段的货币职能是派生的，因为为了使某一物品能够完满地履行支付手段的职能，它就自己的本性来看应当适合履行前两个职能。在历史上，金子的这些职能远远超越通过缓慢发展而从中逐渐产生的法律职能。

从上述货币基本职能中产生以下派生职能，如：1.价值贮存手段（货币同宝物一样），2.价值转移手段（在货币转寄的情况下），3.信贷工具（发放债款）。在这些派生的职能中，每一种职能都是来自基本的职能，但是，在逻辑上不同于基本职能。例如，货币做为宝贝来发挥职能，仅仅是因为货币是交换工具和法定的支付手段罢了。同样如此，货币其他派生职能也都是起源于基本职能。

执行货币职能的物品（首先是其基本职能）也就充当了货币。因此，货币的定义如下：在一定的社会经济中，执行通用的价值尺度、通用的交换工具和法定的支付手段等职能的物品就是货币。

货币职能如此，而如果金和银又成为了世界货币，那仅是因为这些金属正是由于本身具有天然的特性而能出色地执行上述职能的缘故。

首先，金和银（近来只有金）最适合做为价值标准。尺度单位本身不能在量上遇到变化。价值尺度在价值上不能摆动。因而，我们看到，贵金属的价值即便发生波动，但是比较其它商品的价值波动要小得多。贵金属的价值，具有相当的稳定性。正如金子做为装饰品，在价值上不象必需品那样波动大（按价格波动的一般规律）。但是，主要问题在于金子的年开采量与社会掌握的贮备量

相比是微不足道的。金子饰物的需要和利用，最终不会是消灭它（例如象面包那样），而是把它保存下来。所以，贵金属的贮备量年复一年地在增加（当然，有部分贮备量在利用的过程中被消灭掉，但是这部分很小）；而且尽管贵金属的年产量波动比粮食年产量要大一些，但是这些波动与社会掌握的贵金属贮备量的波动要小一些。

全世界黄金总贮备量在1900年达到近二百亿卢布。至于在同一年黄金的产量还没有达到五亿卢布，即是黄金贮备量的四十分之一。也就是说，如果下一年黄金产量即使再大幅度增长，但这种情况对社会掌握的黄金总贮备量的影响仍然是很小的。

货币作为交换工具，在经济学上的涵义上应当是可分割的，因为它的价值应当同物品数量成比例，即使在分割的情况下，也依然存在。

例如，马在经济涵义上是不可分割的。至于贵金属是可以分割为任何部分而并不减少任何价值。

其次，仍然由于货币作为交换工具，应当是便于随身携带的即容易掺和在一起，为此，它应当具有很高的价值，因为它的价值越高（在一定的重量条件下），那么用于掺和的同一数量的价值所用的耗费就越小。

在这一点上，金子具有很高的价值，所以比其它大多数商品值钱。例如，很容易想象，在铁的价值很低时，要掺和铁币将是多么地困难。

再次，对作为宝贝的货币职能来说，在贮存的条件下，货币本身的不变性是很重要的。在大气作用下不发生变化的贵金属，尤

其适用于这种货币职能。其次，贵金属具有均质性和简单的差异性(重量、叮当声、外形)，同样这也是交换工具所必备的。

这就是贵金属成为世界货币的一些基本原因。只有贵金属或多或少具有对成为货币商品所要求的那些特性，正因为这样，金和银才成为世界货币。金和银不是最理想的货币，但是在人类试验过的一切货币中，它们是最好的货币。

十六和十七世纪的经济学家们(重商主义者)认为国家一切财富都是货币。当然，他们并没有愚蠢到那种程度，好象觉得除了金银之外，社会不需要任何东西。不过，他们确信：国家拥有的金银数量能决定国家的经济实力，而且由此把贵金属当做主要财富。反对这种观点的一派势力是斯密的学说，它认为货币也和其余一切商品一样。那么货币究竟是什么呢？是商品，还是别的？

任何商品只能暂时处于流通领域，商品可以由一手转移到另一手中，可以多次被出卖掉，但是，它的最终使命在于从流通的领域中走出来并进入社会消费。如果这种转移完成不了，那么，这种商品没有完成自己天然的使命，就成为最糟的商品。

相反，货币的使命正是要力争处于流通领域，不脱离流通领域。在货币诸职能中，还没有一种表现为转入社会消费的职能。货币的天然使命在于不是离开流通，而是要永远留在流通内。

任何商品都应当在交换领域内具有满足某种社会需要的能力。所以，商品不能不具有自己的价值。凡是不具有自己独立价值的物品，任何时候都不能算为商品和进入交换。

相反，象上述情形的货币，却不能在流通领域内为任何一种消费服务。所以，不具有任何自己的独立价值的物品而成为货币的情形则没有什么不可能。不能在交换领域外满足任何社会需要的物品可能成为货币。例如纸币就是如此。当然，这是一种最糟的货币，但是最糟的货币毕竟还是货币。任何人不能把纸币称为商品，但人们却认定它的特性是货币。

于是，货币就其内在属性来看，绝非是商品。商品可以成为货币，但是，当

它作为货币发挥职能作用时，却不能作为商品发挥职能作用。反过来，它作为商品发挥职能作用时，却不能作为货币发挥职能作用。货币与商品的经济属性的差别，最明显地体现在纸币，即不具有任何内在价值而执行一切货币职能（其中包括价值尺度）①的一张张纸上。

二、货币的价值　商品的交换价值表现在货币上面。货币交换价值本身则表现在一切商品上面。换句话说，商品价格的一般水平就是货币交换价值的体现。那么，究竟什么确定商品价格的一般水平呢？

当然，金子是商品，任何商品的价格都直接取决于供求关系，而受取决于劳动耗费的生产费用的调节则作用较小。货币商品的价格应当也决定于上述那些因素，但是却是有特殊复杂性的并符合于货币商品特点的因素。

金子的最高价值直接决定于人类拥有这种商品的有限数量，但对它的需要又比较大。这种大量的需要，首要条件是金子作为装饰品具吸引力。甚至目前，金子已成为整个文明世界的货币金属，但是，金子年产量的1/4到1/3却用于工业需要，而没有用于货币流通的需要。在十九世纪八十年代初，根据季别尔的计算，金子年产量的一半以上用于工业需要，而在三十年代，甚至达到

① 对货币的需求是无限的，而对商品的需求则是有限的。货币对任何人都是需要的，而每种具体的商品，只能对某些人需要。但是能否使所有的商品具有成为共同需要的商品能力呢？有些经济学家，例如蒲鲁东曾幻想一种社会组织，在那里一切商品都能象目前货币那样轻易地寻找到销路。但是，蒲鲁东并不了解金和银已经成为作为共同需要的物品的货币了，而不是相反，因为金和银不是作为货币而成为共同需要的物品。换句话说，为了使某种商品成为共同需要的物品，必须使其具备金和银的特性。但是，由于我们不可能赋予其它商品以金银物理化学的特性，所以我们也不能赋予它们以货币的特性。

85%①工业对金子的需要，总的来说，是因为金子具有消费品的特性。

同时，正如以上所述，社会拥有的金子贮备量与对它的需要量比较，前者是很少的。金子贮备量相对少的原因，首先在于金子生产费用高昂，这是技术原因（金子劳动耗费价值高）所造成的。为了采掘出数所洛特尼克（旧俄重量单位，等于 4.266 克），必须淘洗数百普特沙子，毫无疑问，金子价值高昂的基本原因就在于很难取得它。①

但是，这一点还没有阐明商品价格，换句话说，即每时每刻都能被观察到的货币交换价值一般水平的变化原因。那么为什么引起这些变化即货币金属本身的价值或者用货币所买到的其它商品的价值变化呢？这样那样的原因应归结为商品价格的变化。假设金子的价值由于某些原因的影响降低了，而其它商品的价值没有发生变化，那么，这一点应当引起商品价格的上涨，但是这种商品价格的上涨完全是另外的原因（在金子价值不变的情况下，商品价值提高了）造成的。对于商品价值，其结果将是一样的，尽管引起的原因不是共同的，而且对于国民经济的作用差别很大。

在这个形式中，关于每时每刻都能被发觉的商品价格一般水平的变化原因，直至目前仍然是科学界激烈争论的问题之一。有些经济学家倾向于主要利用货币金属价值的变化来解释上述变

① 瓦格纳：《国民经济货币论》，第 347 页。但是，金子作为装饰品，其生产费用和价值之间的联系，较比其它多数商品的要疏远得多。正如已指出那样，黄金的年产量仅是其总贮备量的极小一部分。生产费用的变化，应当因此而非常稳定和持久，以便深刻地影响金子总贮备量，进而影响其价值。此外，金子开采本身由于自然条件的关系而不具备正常工业生产的特点，例如，偶然性和危险性因素在金子开采中起着突出的作用。

化，另一些人企图在商品生产和销售条件中寻找商品价格一般水平变化的原因。

所谓的货币数量理论认为，在每个具体的国家和具体的时间，商品价格水平，在持久平稳的条件下，取决于国家所拥有的货币数量。如果，在持久正常的条件下，一个国家的货币数量增加了，那么根据这个理论来看，一般的价格水平相应地就要提高。相反，就会相应地降低水平。这个理论倾向于把商品价格一般水平的一切实际变化看做是一个国家货币贮备数量变化的结果。

这种理论属于最古老流行的经济理论。早在十六世纪，让·博当根据这种理论解释说，价格上涨是从美洲涌进大量的金银所造成的。这种理论在十九世纪上半叶著名的经济理论家李嘉图的著作中得到了充分的科学发展，而且，直至目前，在经济学家中还有很多拥护者。

实际上，坚持这种理论的多数经济学家，并不倾向于深入研究这种理论，而且追随他们的全体公众，在关于价格和货币流通的议论中，虽然与科学相对立，但是愿意从所谓"纯正确意见"的观点来讨论这些问题。极少数的经济学家没有受到这种理论的或多或少的影响。①

货币数量论盛行的原因在于它的简单和表面上与通用的价格理论相符合。任何人都不怀疑，市场价格取决于供求关系。价格

---

① 最近，关于货币的一篇最新论文的作者劳克林，在列举货币数量理论的现代追随者时，指出了沃盖尔、尼科尔森、戈申、吉芬、马歇尔等等。这些都是非常权威的名字。其中，马歇尔在英国现代经济学家中几乎享有最高的权威，他坚决地向一个议会委员会声称自己赞同货币数量理论。他说道："我接受现行的理论，主张价格在持久平稳的条件下，通常与充当货币的金属数量成比例地上涨。"（见劳克林：《货币原理》，1903年，第293页。）同样，瓦格纳也在自己关于货币的最新著作中，承认自己在一定的有限意义上是货币数量理论的追随者。《社会经济货币理论》，第204、211页等。

的一般水平同样也应当取决于供求关系。但是对商品需要表现在什么地方呢？不是表现在别处，而正是表现在用于购买商品的货币上面。所出卖的商品数额就是供应量。看来，由此得出结论，货币数量理论主张，商品平均价格取决于所供应的商品数量和国家手中的货币数量①。

数量理论是这样来想象问题的，好象在一个国家里，在规定的时刻里，全部货币一次用于购买商品，没有剩余，而商品同样地在规定的时刻里一下子用货币全部买去。例如，我们要知道，携带一定数量货币的商人从远方来到一个国家，他决定把所携带的货币全部用于购买这个国家的商品，而这个国家的居民们同样决定把自己的全部商品出卖给这个商人。在这种情况下，所出卖的商品一般价格水平，当然要用商人货币数额除以所出卖的商品额得的商数来确定，并且根据货币或商品数额的变化而正常地变化。但是，试问：所设想的这幅情景是否起码符合国民经济的实际条件呢？

为了评价货币数量理论的意义，首先需要指出的是，同样数量的货币可以购买到比与这些货币相应的数额更多的东西，因为货币周转愈快，同样数量的货币愈能买到更多数额的商品。货币周转速度的加快同在增加货币量的条件下去影响商品价格，在意义上完全是相同的，然而货币周转的速度绝非是某种不变值或者变化很小的值。

如果有100卢布要用于购买商品，假如这100卢布这一年内只周转一次，所以利用这些货币额只能买到100卢布的商品；但是，假如同样的100卢布在一年内周转了5次，那么这些同样数量的货币将能买到500卢布的商

① 约翰·穆勒说道："在其它情况不变时，货币的价值与其数量成反比变化：一定的货币数量的增长，使货币的价值以同样的比例下降，而一定的货币数量的减少，则货币价值将以同样的比例增加。"（《政治经济学原理》，佩平出版社，第2卷，第14页。）

品，假如同样数额的货币周转了100次，那么将能买到1万卢布的商品。

其次，绝非仅用现款来购买商品，还可以用信贷购买商品，况且信贷购买完全同样地影响商品价格，正如现款购买一样。为了确定社会需求的实际数额，我们应当把全部现款购买（包括与国家货币数量有任何一定比例之外的购买）和全部信贷购买金额加在一起（与国家货币贮备关系不大的购买）。

另一方面，远非国家拥有的全部货币都用于购买商品，因而影响着商品的价格，因为货币不仅执行交换工具的职能，而且还执行一系列其它的职能，如支付手段，价值保存、价值转移和信贷手段等职能，也就是说，在执行这些全部职能的情况下，货币在国民经济中掺合到一起了，并不直接影响商品价格。在上述场合下，价值保存职能尤为重要。当然，在现代资本主义经济中，货币不是由个人做为宝贝来贮存的，然而在资本主义经济中，对固定的巨额货币贮备（银行准备金和私人库存金的形式）产生一种新的贮存需要，以便有可能随时履行自己义务。因此，在每一个国家，都拥有巨额的金银，被无益地放置在银行金库和私人银行，完全不进入流通。

显然，这些没有进入流通的货币不能对商品价格产生任何影响。如果贸易兴隆，生产增长，商品价格上涨，市场需要大量的货币进入周转，那么，所需要的货币数量就要从货币贮备中取出，货币贮备则减少。相反，在贸易衰退的情况下，周转中货币数量就减少，而银行贮备相应地增加。如果，根据国际交换条件，硬币流入一个国家，而市场的一般条件又不需要在国内周转中增加货币，那么，这就要把新流入国内的硬币贮存到银行金库里，因此，**国内硬币数量不调节商品的价格，而是商品价格调节周转中的硬币数量。**

货币数量理论的基本错误是把国内的社会需求同国内货币数量看成差别不大或者混为一谈。但是前者和后者不存在任何直接的比例关系。在一定的时期内，国内的购买和出售总额通常超过一个国家所拥有的货币额的数倍。

例如，计算如下：英国所拥有的硬币和未含金属的纸币总额不超过1亿5千万英镑。但是，仅仅伦敦票据交易所的周转额，在1909年就达到了135亿2千5百万英镑，也就是伦敦信用机构的流转额仅在一年之内就超过全国拥有的各种货币总额1百倍。

总之，我们应当坚决反对货币数量理论，因为该理论所设的"永恒的同等条件"，实际上不是同等的，而是十分变化无常的。① 一个国家的货币数量在实际中可以观察到的三个条件之下，对商品价格的一般水平并不产生有力的影响，因为对商品的需求在货币储存量不变的情况下可以经受相当大的波动，而且这方面有最好的论证，那就是商品价格水平的巨大周期性的波动，而且这些波动最近就存在，并且无论如何也不能说它与货币数量有关。在十九世纪，每个十年，在资本主义周期阶段的影响之下（它的实质将在

① 在十九世纪三十和四十年代，在英国，在数量理论追随者〔主要有O.劳埃德（奥维尔斯顿勋爵）〕直接影响下，由于1844年英国银行章程的变化，货币数量理论曾激起了长期论战。作为这次改革也就是货币数量理论的反对者图克即《价格史》多卷集的作者以及富勒顿显著地与众不同。最近，数量理论仍然多次成为科学讨论的对象。劳克林在自己的货币著作中，曾用很多篇幅对其进行过批评，但是，劳克林的批评没有效力。最为成功的和令人信服的是施皮特霍夫的批评。（见施皮特霍夫：《数量论》，载《阿道夫·瓦格纳纪念文集》，1905年。）至于谈到瓦格纳，则他尽管对李嘉图学派所叙述的那种数量理论持批评的态度，但仍然认为该理论的基本思想是正确的。按他的意见，"北美洲、大不列颠和大陆上的大规模的工业发展，其相当大的部分在近百年后半期应该算是受到新金币的影响。"（《国民经济货币理论》，第194页），瓦格纳反对这种意见，而在分析十九世纪后半期的价格运动时，不得不做出结论说："在这段时间内，证明价格运动与贵金属数量运动有依存关系是不可能的"。（同上书，第445页。）

本书结束部分予以阐述)，都出现商品价格上涨和下跌的巨波。在上升周期阶段，物价高昂，然后出现危机，物价又急剧下跌。但是，一个国家的货币数量不会遇到重大变化。因为在第一阶段，货币从它早先无益被闲置的全部贮备中进入周转，另外，信贷购买额却急剧增加。在第二阶段，周转中的货币数量减少，而无益闲置的硬币贮备量却在增加，同时信贷购买额在减少。可见，商品价格的一般水平调节周转中的货币数量，而不是货币贮备量调节商品价格的一般水平。

我们知道，在经济史上有两个时代，当时文明人类掌握的贵金属数量大量增加，第一个时代是发现美洲的时代；第二个是十九世纪四十年代末和五十年代初，发现加利福尼亚和澳大利亚矿场的时代。

美洲的发现促使欧洲贵金属供应条件得到根本改造。与此同时，随之而来的是所谓价格的伟大革命。而根据一般的看法，这场革命是由周转中货币量的增加直接引起的①。

现代人，特别是连让·博当认为：在十六世纪，价格比前一世纪暴涨了9倍。后来，又开始说价格上涨了5倍，斯密认为价格上涨了2—3倍。近来，这个问题的研究者维贝比其前辈拥有相当多数量的事实材料，他得出结论说："在十六和十七世纪，阿尔萨斯和法国的商品价格平均提高了约1倍；在英国提高了1.5倍；西班牙和英国可以说一样，而在意大利，几乎没有提高或者提高不大。"总之，维贝说道："奇怪的是，每一项新的研究成果都不得不承认已出现的货币猛跌幅度是很小很小的。"②

可见，十六世纪的"价格革命"的范围远没有那些习惯说中世纪商品价格一般水平是稳定的现代人所想象的那样大。但是，在十六世纪和十七世纪，

① 例如，象累克西斯那样的权威作者断言：从让·博当时代以来，谁也不能提出严重的和有根据的怀疑来，认为十六世纪价格革命的原因是美洲生产白银所致。(舍恩贝尔格：《政治经济学手册》，第4版、第1卷，第357页)。瓦格纳的说法亦是如此(见《国民经济货币论》，第438页)。

② 维贝：《十六世纪和十七世纪的价格革命史》，1895年，第180页。

西欧许多国家特别是英国商品价格猛涨的事实是不会令人怀疑的。那么，究竟是什么引起商品价格上涨呢？

维贝本人只好得出结论说，引起诸如农业生产多数商品价格上涨（即主要是这些农业产品价格上涨，工厂产品价格上涨较低）这一普遍现象的唯一共同的原因，只能是贵金属，尤其是白银生产扩大所致。但是，维贝的结论完全基于他不能再指出已出现的价格共同变动的任何其它原因。

其实，完全可以圆满地阐明十六和十七世纪价格水平上涨的原因，而且不需要象维贝和当代其它研究者那样依据货币数量理论。首先必需丢下下述念头，说什么农产品价格在100年期间上涨100～150%纯是一种例外。我们举俄国为例说明，俄国在十九世纪，极为重要的农产品价格上涨的比例一直是很高的，在这个期间，我们经历过比西欧十六和十七世纪更大的价格革命，但是，要阐释这一革命，未必采用价格数量理论。按照公众舆论，俄国物价上涨的原因在于，在这个期间，俄国货币经济得到迅速的发展，而这个过程总是与商品价格上涨同时发生。在自然经济占统治地位的情况下，不存在对产品的正常的和固定的货币需求。货币经济的发展表现在对家庭生产产品的急剧需要激增，而过去这些产品都是在自然经济的范围生产和消费的。产品开始时按较高价格出卖，因而由自然经济转化为货币经济的过程，正如日常经验向我们证明的那样，必然伴随着过去为自身消费而生产的产品价格一般水平的上涨。例如，我们现在可以经常观察到在自然经济的荒凉地带敷设新铁路线时出现的这种过程。结果是，当地生产的各种产品，尤其是农业产品和各种原料的价格普遍提高。

正因如此，十六和十七世纪，在西欧货币经济迅猛发展中，才应当看到与这个时代有关的价格革命的基本原因。当时，在西欧，正在形成已存在的资本主义制度的基础，即新的工业形式在发展，贸易蒸蒸日上，农业经济的条件也在发生变化，有赖于农村的城市也在发展，因而，在这些变化的影响之下，可以看到，在欧洲的极为重要的国家里，过去长期生活在固定不变的环境里的人口在增加，也就是说，这一人口增加主要是指城市而言的。城市的发展与用于农产品货币需求的增长是同等的。所有这一切足以阐释物价不断上涨的原因。因此，只有这种对“伟大价格革命”的阐释才符合事实，而这种事实绝不能被货币数量理论的追随者们企图装入货币数量理论的框框里。

例如，首先不容置疑的是，价格的上涨早在大量的美洲白银流入欧洲之

前就开始了(至于谈到黄金,则其开采量相对讲非常少,并且对价格没有任何影响)。早在十六世纪前半叶,价格已经相当大幅度地上涨,而白银仅在该世纪的下半叶才大量地流入欧洲。因此,把习惯看法当作伟大价格革命的原因的格尔菲里赫承认,"货币周转中发生的变化行为"是1560年以前价格上涨的最为重要的原因,也就是在中世纪,贵金属是作为宝贝来保存的,而从新时期到来以后,贵金属就进入流通,而且与此同时,借贷交易也开始发展起来。①但是,正是这一点体现了货币经济的发展。

如果说,十六世纪前半叶价格上涨是由其它原因引起的,而不是美洲白银的流入引起的,那么为什么把那个过程的持续说成是贵金属数量变化所造成的?

其次,英国表现出的物价上涨最为厉害,应当承认这是非常有特色的。美洲白银不是直接流入英国,但是英国新经济制度的发展过程最为强烈,并且在十六世纪英国曾经历了一系列的土地改革。

如果十六世纪物价普遍上涨是美洲白银的流入引起的,那么,这种情形是可以意料的。物价上涨开始于该世纪下半叶,反映最强烈的是直接获取白银的国家即西班牙。之后,随着在世界一些国家之间逐步地流传着西班牙白银,物价上涨就又席卷了其它国家。

但是,实际给我描绘的完全是另外一种情形。用维贝的话来说:"物价上涨的很大一部分(在西班牙)要标在1560年以前的时间",②即大量白银刚开始从美洲流入的时候。当时,西班牙本国政治势力正处于极盛时期,开发广阔领土所取得的收入汇集到了西班牙。西班牙政府和西班牙贵族拥有巨大的收入,必然在西班牙造成用于商品的货币需求增长和物价上涨。但是,正如维贝认为的那样,十六世纪物价上涨剧烈的情况发生在英国,况且早在1560年之前,即在西班牙白银通过贸易流入英国之前就开始了。③

坚持对"价格伟大革命"一般阐释的维贝本人,看来也感到这种阐释是站

---

① 维贝:《十六世纪和十七世纪的价格革命史》,第192页。

② 同上书,第162页。

③ "西班牙的金银流入英国只能在1560年以后开始的"。(同上书,第304页)当时,罗杰斯、维贝所依据的资料指出:"在十六世纪前四十年,价格尽管是缓慢地、适度地涨,但究竟是上涨了。在前十年,主要日用品、小麦和其它粮谷的货币价值,一般说来,保持前两个世纪的水平。在四十年代,则上涨20~40%。这一上涨显然令人吃惊(罗杰斯:《英国劳动与工资史》,B. Д. 卡特科夫译,1899年,第282页)。

不住脚的，他认为:“当数量理论占优势的时候，并不感到有必要寻找价格革命的其它原因，因为货币数量大量增加的情况无疑是存在的。但是……愈仔细地研究当时的经济史，倾向只认定货币数量的增加才是这场大规模的和深刻的革命的原因就显得愈少。”①

当然，在欧洲经济史上，贵金属从美洲的流出并不是无关重要的事实。如果没有这种流出，那么，在十六世纪，欧洲随着其货币经济的迅猛发展，将会感到现金的严重不足，势必就得发展借贷交易或加速货币周转。贵金属从美洲的流出是有利于货币经济发展的客观情况，然而仅仅在这一点上起了促使的作用，但是，绝不能成为“价格伟大革命的最终原因”。

当贵金属的开采量突然不增加的时候，即上一世纪后半叶又成为了另一个时代，这时，铜砂矿和澳大利亚矿场，以及后来大量德兰士瓦金的发现，都提高了世界黄金的开采量，而此后不久，在白金开采的条件下，也发生了类似的变化。在下列表中，将实际的数据分类如下。

金和银的年产量(普特)②

年　份	金　子	银　子
1493—1545	395	4,730
1546—1645	485	22,715
1646—1745	790	22,280
1746—1845	1,200	41,200
1846—1908	14,600	163,000

发现美洲远远没有引起像在上一世纪后半叶所发生的那种贵金属开采条件中发生的转折。在1851—60年的10年期间，黄金的开采量与过去50年间黄金平均开采量，几乎提高了9倍，但是白银的开采条件并未发生很大变化。不足为怪的是，很多持货币数量理论观点的经济学家认为，黄金贬值将是不可避免的。但是，尽管试图证实这种贬值，而商品价格的实际变化却截然与其相反，正如英国统计学家索尔贝尔(这方面的杰出权威)所分类的英国平均价格运动证实的那样。

---

① 维贝的上引书，第194页。

② И.И.考夫曼:《俄国的银卢布》，1910年，第218页。

英国的平均价格

1838—1847…………93	1868—1877…………100
1848—1857…………89	1878—1887………… 79
1858—1867…………99	1888—1897………… 67

在1838—1847年的10年即铟砂矿发现的10年期间，物价不是上涨，而是下跌。到上世纪末，物价比黄色金属开采量猛增时期以前的还要低。对最近几年出现的在各种外文资料中可找到其产生原因的生活费高昂，不利用货币数量理论也完全可以加以充分地阐明（尽管多数经济学家倾向于利用周转中的货币数量的增加来解释这种涨价）。

李嘉图的有利于货币数量理论的主要论据之一是这样一种见解，即如果一个国家的商品价格不是由货币数量来调节，那么在一定的条件下，货币就要流出这个国家。例如，假设一个国家的商品输入超过输出，因此必须用金属来支付自己的过剩输入。如果这种状态持续时间较久，那么该国家最终必然全部失去硬币。但是，毫无疑问，实际上类似这种情况不会存在。显然，存在着某种隐蔽的力量，它能把货币返回这个国家①。这是什么力量呢？李嘉图认为，不是别的，正是一个国家的货币数量直接影响商品价格一般水平，因为一个国家的货币剩余愈少，则其价值愈高，商品价格下跌愈甚。商品价格的下跌促使土产商品进一步向国外输出并延迟外国商品向这个国输入，可见，商品加紧输出的不能不追随商品的加紧输入，因而货币又返回这个国家。

现有的阻碍货币从一个国家流出的因素是什么，对这一点不能说一点怀疑也没有。相反，取决于自己对外贸易波动的每一个国家，就会周期性地遇到或货币极端缺乏或货币过剩的问题，而这些货币却分散在取决于对外货易偶然性的各个国家中。事实上，我们看到：货币通常从一个国家向国外每一次大量流出，接踵而来的必然是货币又从国外向该国家流回。也就是说，存在着一种能保障每一个国家在其国内流通中拥有足够数量的货币的机制。但是，这种机制可以不用货币数量理论就能得到阐释。

① 李嘉图问："为什么在对输入的商品继续出现需求时，输入国家不能完全失去自己的货币和金属锭呢？"按货币数量理论的意义来回答它。（见《大卫·李嘉图文集》，季别尔译，第313页。）

问题在于，货币通常从一个国家的流出不是别的，而是商品向该国家流入的表现，因为货币不是白白地流向国外，而是交换商品。但是，在这个国家的市场上，商品供应的增加就会有降低商品价格的趋势，这不是因为这个国家的货币数量减少，而是因为商品供应增加。由于鼓励输出和节制输入而出现的商品价格下跌，直接造成贵金属流动方向的变化，并且使贵重金属开始流回原来流出的国家。因此，李嘉图的错误在于他在货币供给范畴内找到了商品价格变化的原因，进而代替了在商品供给范畴寻找这一原因。①

最终，究竟用什么确定商品价格一般水平的变化？用的是商品价值的变化，用的是对于每一种商品及其总和的供求条件的变化。货币的独立价值则是一个很少变化的恒定数值。由于货币的职能的多样性，商品市场上的货币供应自动地适应对货币的需要，这就是稳定性的原因。

当然，我们可以设想这样一种情形，货币金属的价值由于受自身诸因素

① 在发达的信贷经济条件下，各国之间的货币移动，还受另一种迅速起作用方法调节，即利用贴现率。如果货币流出一个国家，那么，可借用这种方法减少银行的金属积存，即银行现金柜的硬币贮备就会减少。这一点将导致银行为保护自己的金属贮备而开始减少自己的信贷，并且因此而提高贴现率即银行为自己客户期票的贴现的利率。贴现率的提高直接降低全部长期期票的价格，这就是国外对这些期票的需求增加的缘故，并且国外资本开始流入这个国家以购买这些期票，正因为贴现率提高，通常会很快地出现硬币向这个国家倒流。但是，另外在获取信贷方面的困难对商品价格还产生间接的作用，因为贷款愈困难，对需要贷款的所有商人来说，则愈有理由促使他们匆忙出售手中现有的商品储备。所以，提高贴现率面临着引起商品价格下跌的趋势，也就是说从国外吸收货币。只有通过贴现率的手段，一个国家的货币数量才实际上影响商品价格。但是这种影响是间接的和暂时的，因为，贴现率的平均水平不影响商品价格，而且这种水平本身与一个国家的货币数量不存在任何直接的关系，也就是说，贴现率的波动与一个国家的货币数量的波动有联系，仅仅前者才能引起商品价格的相应波动。无论如何，现代经济具有一种保存一个国家免遭硬币损失的力量。在 1897 年俄国货币改革的准备时期，充分表现出对上述情形是无知的。俄国报界经常流露出惧怕的看法，说什么：在恢复纸币兑换黄金的情况下，国家很快就会失掉自己的黄金准备，它足以在数年内减少俄国输出自己的粮谷（例如，因为歉收），足以让黄金流往国外交换外国商品。这种表现出来的顾虑并不明白：我们输出减少必然造成输入也减少，这样看来，惧怕一个国家失掉货币是不切实际的。

的影响而发生变化，并引起商品价格一般水平逆向变化。假如说，采掘黄金的耗费价值下跌到采掘白银的耗费价值，并且黄金的数量相应地增加，那么这就不能不影响黄金的价值，进而影响商品价格，价格可能上涨。黄金开采量的剧增就会扩大从事开采黄金的公民对一切可能的商品的需求。在开采黄金的地区，商品价格的一般水平就会上涨。这样一来，需要加紧从其它地方向这一地区运送商品。因而，按同心圆来看，提高物价的波浪就逐渐地扩及得越来越远，遍及世界经济的大部分。在发现加利福尼亚和澳大利亚的黄金时，就出现过类似这种情况，即这些地区的商品价格提高了数倍，其后果是由其它地方向加利福尼亚和澳大利亚大量增加输送商品。但是，在这些地区增加黄金开采量所造成的对商品的这种新的需求，就全世界对商品的需求来看，其数量是不大的，而且没有因此对世界市场产生冲击的影响。为了根本改变货币金属的世界价值，要求大量增加黄金开采量，已达到历史上空前的程度。

三、铸币和货币制度 尽管货币的产生是自然交换过程的结果，但是它为了自身充分的发展，需要国家政权批准承认该物品为货币即法定支付手段。国家的这种批准是以作为法定支付手段的货币的最本质东西而需要的。货币仅仅依赖国家才能取得自己的独特形式（铸币形式）。铸币是上面印有一定标记的货币金属块，作为国家政府赋予它一定支付效力的证件。

铸币的原始形式是多种多样：有椭圆形的、有八角形的和四角形的，等等。但是，最终圆盘形的占了上风，取得了经济地位。为了使铸币圆满地履行自己的职能，必须使它的实际重量与压模所证实的一致。所以，必须把铸币制造成在使用中尽量减少磨损的一种样式，而这种样式就是圆盘式的。球形的铸币更符合上述目的，但这样的铸币在流通中不方便。

使用纯金或银制成的铸币，质地较软，且又容易被磨损，因此造币时，掺入非贵重金属（合金）。配加的合金量一般占铸币重量的十分之一（俄国和拉丁铸币协会成员国德国、奥匈帝国、美利坚

合众国的金币；而英国铸币的合金占金币重量的十二分之一）。掺入合金可增加铸币的硬度。但是，铸币仍然要被磨损。铸币重量容许偏离规定的程度由法律确定，而重量不够的铸币要从流通收回。

铸币常常分为足值的和非足值的或非纯银的辅币。第一种铸币是用稀有金属制成的，并且是不受限制的法定支付手段，符合法律规定的重量。第二种铸币是用非稀有金属制造的（或者用银制造；但不是纯银，即在重量上较规定的铸币价值要少一些的），用于小额交易，它的债务偿付受到一定数额的限制。可见，非纯银的辅币不是无限制的法定支付手段，而仅仅是国家在支付赋税时才无限制地使用它。

国家确定的支付单位称为货币单位（本位）。货币单位的金属是商品价值的标准。国家的货币单位由于分类而形成货币体系。当前，可以（既然金属货币是货币单位）分为二种基本类型的货币体系：单本位制和复本位制的货币体系。也就是说，货币单位或者是用一种金属（单本位制）制成的铸币，或者是用两种金属按照法律确定的比例，自由铸制两种金属的（复本位制）的铸币。

所有可能类型的货币体系不限于这两种。复本位制是以自由铸制两种金属为前提的，但是这种自由早先完全不被人认识，因为铸制货币金属被视为国家收入的来源。况且，在从前的货币制度中，货币单位通常不是一种金属，而是两种稀有金属即又是黄金、又是白银。

单本位制在其解释上并没有引起任何困难，因为在单本位制的条件下，用某一种金属（金和银）制造的铸币被确认为货币单位。这绝不意味着，在单本位制的条件下，只用一种金属铸制货

币，然而仅仅是用一种金属制造的铸币才是无限制的法定支付手段。

在过去利用两种金属制造的货币制度中，还可以分为选择的和并行的货币制度(本位制)。在第一种情况下，允许按债务人所认定的这种或那种金属铸币对全部债务进行支付。在第二种情形下，对于一些债务来说，一种金属被认定为法定支付手段，而对另一些债务来说，则为另一种金属。由此也就定出下列货币制度即债权人和债务人之间的特殊协议，可以决定用哪种金属来进行支付。

目前，国家政权尽力设法确认自由铸制货币金属为铸币政策的基本法规，即国家要承担少量的、与铸制开支相适应的(或没有任何支付)费用义务以及承担把私人提供的相应的金属锭制成各种数量的当地铸币的义务。当然，这种自由铸制并没有用于非纯银的辅币。

在复本位制的条件下，用两种金属(金和银)自由冲制的铸币同时成为货币单位，而且法律还确定了两种金属铸币的比值。两种金属制造的铸币都是法定的支付手段(无限制的)。

复本位制碰到以下困难。在国际市场上，作为商品的金和银的价值比率是由自身条件决定的，而国家政权只能在有限的范围内，对其施加影响。所以，在国际市场上，两种金属块的价值比率与所在国家法律规定的铸币价值比率常常是不一致的。但是，早在十六世纪，英国曾发现过，在流通中不可能同时握有各种内部价值的铸币。英国铸币曾是严重磨损的，但是英国政府却努力改善它的质量，发放足价的流通铸币。但是，结果是足价铸币不能从流通中把非足价铸币排挤出去，相反，足价铸币却从流通销声匿迹

了，而在市场上只剩下损坏的铸币。政府曾全力以赴反对这种行径，但都徒劳无益。格雷歇姆曾对这种现象的内在作用做过解释，正因为如此，这种解释也就称做"格雷歇姆定律"，因为已磨损的铸币也会象未被磨损的铸币一样，仍作为法定支付手段，所以任何人都不打算，也不愿意用完好的铸币来支付。各种人都力求把不好的铸币花掉，而把好的铸币再熔化为铸锭，到市场上高价做铸锭买卖。因此，"格雷歇姆定律"提出，如果在流通中存在不同内部价值的(即从价值观点看，其中所含金属的铸币价值不同)但同样都是法定支付手段的铸币，如果在流通中存在劣等铸币，其数量又足以满足流通的需要，那么，劣等铸币就把优等铸币从流通中排挤出去①。我们也可以把这种"格雷歇姆定律"完全应用于复本位流通现象。

譬如，假定在国际市场上，银锭（价格）跌落于该国法律确定的标准，但是，该国确定金币和银币价值比值为1:15.5，而在国际市场上成锭的金子，每磅估价不是15.5磅，而是17磅银子。这时，如果能自由铸制银币的话，也就是说，如果国家无代价地或者似乎无代价把私人提供的银锭铸制任何数额的银币，那末任何人都能用15.5磅的一块银锭铸制那种在该国家中能交换1磅金币的银币，然后到国外不按标明的价格，而按市场价格即一磅成锭的金子交换17磅银子去出售。这种交易如此有利可图，以致在自由铸制银子的情况下，可从该国流通中，迅速地把金币吸收过来。金币再融化为锭，流往外国，那里有两种金属铸币的自由市场，而从银锭中铸制的银币将占居金币的

① 为了使"格雷歇姆定律"能够发挥自己的一切作用，需要自由冲制任何一种铸币。如果不存在自由冲制铸币的话，那么劣等铸币（如果其数量受限）可能与优等铸币并行，而前者不会排挤后者。为什么在十六世纪前半叶在流通中不可能保持住英国足值铸币，其原因在于存在大量的已磨损的铸币，足以满足流通的全部需要。在一般的形式中，格雷歇姆定律不仅适用于各种质量的铸币，而且也适用于各种硬币和纸币，因为劣等货币（如果它的数量相当大的话）就具有排挤优等货币的趋势。

地位。可见，在国际市场劣等钱币(高出法律认定价)仍然留在国内，而在国际市场上属于优等钱币(低于法律认定价)却要流往国外。

于是，在复本位制的条件下，当国际市场上，两种货币金属中的一种价格下跌低于该国法律确定的水平时，价格下跌的金属仍然留于流通之中，而在国际市场上其价格较高的金属则离开流通。在复本位制的条件下两种金属同时能够在流通中存在的情况，仅仅是在国际市场上这两种金属得到的估价同在本国内法律确定的估价一样时才行。

在欧洲大多数国家中，过去流通中，既有金币，又有银币，无论哪一种都被确认为无限制的法定支付手段。但是，因为不存在铸制的自由，所以一种钱币不能排挤另一种钱币。最初自由冲制银子，发生在 1666 年的英国。在 1717 年，金币与银子同时被认定为法定支付手段，造币厂可自由铸制金币。因此，在英国，复本位制被奠定下来。但是，在很短时间内，成锭的金子价格在国际市场上下跌，低于英国法律确定的金子对银子的比率，因而英国逐渐地失掉了银子。在1774 年，法律确认只有金子是无限制的法定支付手段，从此英国转用金本位制①。

相反，1803年，法国确定了复本位货币制。金子和银子的足值货币都被同样确定为法定支付手段(无限制)。允许自由铸制金子和银子，况且金币和银币价值比值法定为 1:15.5。最近这种比值接近于市场比值。但是，不久成锭的银子价格在国际市场上下跌几成。在这一影响下，银币开始代替金币。由于在该世纪五十年

① 见克纳普:《国家货币理论》，第 295 页，克纳普阐述的英国货币流通史，与客观实际情况略有出入。

代，发现了铜砂矿和澳大利亚矿场，金子对银子的比值，金子的价值亦略微下跌，因而金币在法国开始代替银币。

复本位制无论如何被坚持下来，原因是贵金属和法国法定金属的市场价值差异不是很悬殊的。在 1865 年，法国、比利时、瑞士和意大利签定了所谓的拉丁货币联盟：规定每个国家采用统一的复本位货币制度并且有义务铸制足值的金币和银币，其数量不限。在 1867 年，希腊和罗马尼亚也加入了这个联盟。

在七十年代，在欧洲货币流通史上出现了新的时期。在五十和六十年代，金子生产量大幅度增长。这一点引起某些国家企图将银本位制改为金本位制。例如，在 1872 年，斯堪的纳维亚诸国以及后来的荷兰改用金本位制。在 1871 —1873 年期间，德国也采用金本位制（代替银本位制），它认为这种变换会很容易成功，因为同法国战争结束后，它取得了 50 亿的赔款。金马克（代替旧三马克银币）确定为货币单位。德国的计划曾是很简单：德国拥有大量的银币（三马克银币）储备，打算从流通中将其取出，铸成银锭出卖。银锭购买者可将银子运往法国，重铸制成法国银币，同金币进行交换。这样一来，德国打算将自己的银子销售到法国来，交换后可得到金子。从 1873 年开始，在德国就开始这种交易。银子从德国流向法国和拉丁货币联盟诸国（那里可自由铸制银子）。在德国出售银子的直接影响下，此外事实上有许多西欧国家已停止将银子作为货币金属使用，也就是失去了最为重要的市场，因而在国际市场上，银子的价格已开始下跌，并很快达到低于拉丁货币联盟确定的 1:15.5 的比值，同时在美洲银子生产量大幅度增长，也促使了银子价格的下跌。如果在拉丁货币联盟中复本位制还能有效

的话，则拉丁货币联盟诸国必需丧失自己的金子，在这些国家中银子要排挤金子，这是不允许的。因而在1874年，法国作了限制，并且在1878年也就完全停止了自由铸制银子的做法(同样，拉丁货币联盟诸国也照样办理)。

可见，在拉丁货币联盟诸国中，实际上已停止了复本位货币制，并采用新的货币制即所谓的劣币制。在这些国家中，金子可以自由铸制，但是银子的铸制数量是有限的，只能视政府货币流通的需要而定。但是，旧五法郎足值银币仍然象金币一样作为法定的支付手段。那么，在这种情况下，什么是价值尺度呢？是金子，还是银子？因为按银子持有者的愿望，银锭不可能变为银币，所以银锭和银币之间的全部使用价值联系已经丧失掉。在这种情况下，银币的价值是用金币的价值来调节，因为在交换中，用银币可以得到金币（就象辅币的价值是用在交换中可得到的足值币价值来调节一样)。

如果，每5法郎银币的五分之四需要支付20法郎的一块金币，那么5法郎银币的价值也就等于四分之一的20法郎的金币，因而价值尺度在这种情况下就是金子，而银子则类似于辅币，但其本质区别在于，即采用辅币的方式受到限制，而采用足值银币方式，则不受限制。

因此，劣币制不同于复本位制，它的价值尺度仅仅是一种金属即金子；而它又不同于金本位制，即法定的支付手段(无限制)则是两种金属的货币，或者是金币，或者是足值的银币，就象拉丁货币联盟诸国所拥有的那约达30亿法郎的货币(足值银)。

一方面，在停止自由铸制银子的影响下，另一方面，又在该金属生产大量增长的影响下，国际市场上银子价格开始大幅度下跌，因而在1902年竟比黄金价格低38.15倍(后来略有上升)。整个世界划分为金币国家（欧洲、北美

洲、澳大利亚）和银币国家（亚洲和南美洲）。银子价格下跌的结果是鼓励了使用银币国家的产品出口，而使用金币国家的产品在输入时得征税。例如，印度银卢比价格愈低，则从印度往欧洲输出小麦的出口商愈能收到更多的银卢比（按同一的金价计算）。同时，银卢比的价格愈低，则往印度销售自己印花布的英国棉织厂商收到的金镑愈少(按同一的银价计算)。因此，使用银币的国家在输出自己的商品方面，比使用金币的国家有更大的优势。在这个基础上，欧洲和美洲出现了一种有利于恢复复本位制的宣传倾向。凡是认为银价下跌对已不利的人，都表示赞同复本位制。例如，在美洲，银矿持有者曾是这种宣传的倡导者；在欧洲，则是地主（指望在恢复复本位制时抬高粮谷价格）以及东方的各种商品出口商。在英国，出于同样的缘故赞同复本位制的有棉织厂商。这种宣传在上一世纪八十年代特别强烈，当时欧洲的工业处于极度萧条，企业主抱怨商品价格水平非常低。曾经举行过数次国际会议，讨论复本位制问题，然而都没有收到任何实效。

但是，后来有利于复本位制的宣传逐渐地减少，现在几乎已停止。原因在于，金子完全地占居了国际市场。在1893年，印度停止了银子自由铸制，因为尽管银子价格下跌，还是有利于印度产品出口于欧洲，但是，印度国家金库因这种价格下跌曾经承受了巨大的困难，因为卢比金价愈低，则国家支付外债的卢比愈多。此外，印度存在的货币，就其对金子即欧洲货币的比率来说，在价值上是浮动的，使同欧洲的交易变得困难重重，结果迟滞了欧洲资本流向印度，而印度是缺乏这种资本的国家，非常需要它。制止自由铸制银子乃是停止卢比比值下跌的唯一的手段，此后卢比价值与银子价值之间的任何联系都被切断。日本直接从银币改用金币。金子的开采量（因发现德兰士瓦矿场）激增，现在可以认为整个世界将逐渐地改用金币，因此，国际贸易因世界各国存在各种货币而造成的困难将自然消失。目前，只有中国保持了银币。

四、纸币　货币产生是作为商品交换发展的自然结果，而且最能畅销的商品成为了货币。但是金属形式的货币本身就是劳动产品，而且是复杂劳动的产品；其转移同样需要劳动。金属货币是最贵重的交换工具，并且社会要耗费大部分的劳动来创造和保

持这种交换工具的适应形式，而这工具又不为社会其它需要服务。

假如能够制造这样一种货币，它对社会来说不值分文，而只是一种假定的符号，这对社会来说可能是最适宜的。纸币的宗旨也就在这里，它只是简单的纸制的符号，即象征性的货币形象，能够代替流通中的金属货币和履行其一切职能。

严格来说，具有履行三种基本货币职能的纸制的货币符号，才能称为纸币，即交换工具，价值尺度和法定的支付手段。因此，纸制辅币(即被发行机构用金属货币交换来的)并不是纸币，因为兑换用的纸制辅币符号的价值是由交换中所得的硬币来确定的。只有成为交换工具和法定支付手段的非纸制的辅币符号才是这个词的涵义中的纸币。

瓦格纳说①，纸币要成为这种科学涵义的纸币，必须具备两种特征："一、与其它货币不能兑换性……，二、相应的国家权力机构应赋予这种纸币成为法定支付手段的特性即货币单位，换句话说，付给它以强制性的市价。"后者不是十分确切的，因为纸币可能不具有强制性的市价（强制性的市价指的是按照国家确定的市价接纳货币的指令），例如，我们的纸币仅在1812年告示上才确定有强制性的市价。"在这以前纸币的特点是，纸币的票面价格对居民来说是不一定的，而且也不必接受。纸币取得广泛的使用，仅仅是因为习惯而已，即纸币可以支付官款并且纸币比沉重的铜币轻便"。②然而，纸币在票据债务方面却是法定的支付手段。纸币是交换工具和商品价值尺度，可见，尽管纸币没有强制性的市价，但是它毕竟是货币。

那么，用什么来确定纸币的价值呢？纸币就其形式来看，是国家债务，或者是纸币发行机构向执票据者支付一定数额硬币所负

① 瓦格纳：《社会主义经济的货币论》，第674页。
② 考夫曼：《俄国银卢布》，第184页。

的债务。在形式上，纸币是一种由相应的机构发行的不定期的期票。而且类似一切负债凭证的价格，首先均由对支付债务的可靠程度来确定，于是，可以想到，纸币的价值也应由那种斟酌情形而定。

但是，事实上并非如此。负债票据的价格任何时候都不能超出票据所欠的负债数额，然而纸币的价格却可以低于或高于纸币标示的硬币额。

例如，澳洲纸币首先用银盾标示。在1892年，澳洲银盾纸币在柏林金价为170芬尼，同时，同样重量的银锭也象银盾一样，在柏林估价为130芬尼，这样一来，银盾纸币在价格上比相应数量的银子高出31%①。银盾的市价如同银盾纸币价格，过去银盾纸币市价低于银子，后来逐渐地不仅与银子平价，而且还超过了银子价并抬高了银盾价，使其市价超过同样重量的银锭价格31%（当然，在澳洲不存在铸制银子的自由）。这个例子十分清楚地表明，纸币有自己独立的价值，而不借用自己价值为债务而支付一定数额的硬币②。

在纸币长时间存在的国家里（例如，俄国或澳洲的情况），根据纸币支付硬币的国家债务，在确定纸币价值的因素中已失去任何作用，因为这种债务不必履行，也不存在任何实际意义。纸币成为独立的价值尺度，是因为居民习惯用这种货币，并且用其测定一切商品的价值；在这种情形下，硬币甚至也成为商品，其价值用纸币测定，而不是用硬币。

下面谈到确定纸币价值的因素时，首先必须严格地划清**纸币在硬币中的价值和纸币在一般商品中的价值之间的界限**。

① 累克西斯：《纸币本位》，见《政治学辞典》。

② “在用纸币的交换中，国家不提供其它某种支付手段，因此纸币不是国家债券，即使表明纸币是债券也罢。”克纳普，《货币国有论》，第42页。

通常，在纸币的价值中，硬币比同一票面价值的纸币具有较高的价值。硬币和纸币相比，前者超出的价值称为贴水。不妨举例说明，在市场上，一块金卢布可卖一卢布五十戈比的纸币，在这种情况下，为了取到一块金卢布而要给纸卢布添上的五十戈比就是贴水。相反，如果纸币估价高于金属货币，那么我们就遇到所谓的升水。通常在纸币流通中贴水用于硬币（即在非兑换开的纸币占统治地位的情况下），这种情形比较罕见，那么用什么来确定贴水呢？

货币数量理论的答案非常简单。根据这个理论，商品价格是由一个国家的货币数量确定的。存在纸币流通的国家中，贵金属（即硬币）就是货币。因此，硬币在纸币中的价格（即贴水）是由一个国家的纸币数量决定的：纸币数量愈大，则贴水愈多。反之亦然。纸币数量增加一倍，在相等不变的条件下，其对硬币的价值要降低一半，一般来说，纸币对硬币的价值与它们的数量成反比。按照这个观点来看，确定贴水非常简单，即增加一个国家的纸币数量便会提高金子的价格，如同其它任何商品一样。但是，对贴水提高的程度如此解释是非常肤浅的，并且与事实不符。这种解释来源于上面已谈到的站不住脚的货币数量理论。纸币的历史表明，尽管增加发行纸币并且有增加贴水的趋势，但是根本谈不到它们二者之间有什么样的严格比例关系。

我们用假定的例子来解释贴水产生的过程。假设，国家发行一亿卢布纸币以支付在国外订造的船只和大炮等等。但是，在国外，该国家的纸币不能作为支付手段，必需用金子支付给国外供货者。但是，国家没有金子，只好用纸卢布支付货款，显而易见，它的国外供货者只好接受纸卢布以便迅速兑换金子。最终纸币卢布又返回其发行国家，然而从这国家将流出的仍然是那一亿卢布硬币。

假设纸币继续发行，那么国家的硬币将越来越被纸币代替。最终，在这个国家的流通中，硬币将分文不剩，即全部硬币被纸币所代替。在一个国家硬币被排除出流通之前，贴水的出现不具有必然性。当一个国家硬币枯竭而继续发行纸币时，情况就不同了。假设又取得一亿卢布的船只和大炮，为此

就要再发行该金额的信用卢布。那么这个国家用什么来支付其国外供货者呢？须知，这个国家的黄金已经枯竭。

一个困难的、甚至似乎不能解决的问题出现了。在一个国家里，纸币是唯一的货币，而其它国家又全然不需要它，但又必须进行支付。要解决这个难题，就要发生贴水，由于贴水的出现，国家要同国外债权人进行结算。债权人取得本国不需要的纸卢布以后，必需出售到国外去，但是须按低价出售，否则他们得不到所需的金子，因此就出现了对金子(纸币的)贴水。这种贴水使发行纸币的国家有可能按下述办法向国外供货者偿还债务。由于出现贴水，这个国家的国际流通的所有商品以当地纸币计的价格就要上涨。输入物品和输出物品的价格(以纸币计）也要上涨。但是，在该国家，输入物品价格的上涨却降低了对该物品需求，换句话说，迟滞了该商品的输入，而该国输出物品的纸币价格的上涨，使往外输出更加有利可图。这就是说，由于出现贴水，减少了由国外向该国的输入却增加了向国外的输出。国家使用输出剩余商品来偿还因用于取得国外商品而发行的纸币所造成的国外债务，也就是说，这个国家用自己的商品来支付。仅仅由于出现了贴水交易，没有硬币的国家可用商品来支付从国外购进的商品。

我们假设，所发行的货币用于购买在国外制造的物品。但是如果这些货币用于购买当地生产的商品，那么其结果可能是相似的。例如，政府用新发行的一亿卢布在国内购买呢绒、麻布和军粮。增加对这些商品的需求，必需抬高其价格。但是国内商品价格的上涨，又必需减少当地产品输往国外和增加国外产品输往该国，因此，新发行的纸币从流通中排挤出相当部分的硬币。当全部硬币从一个国家流出时，再继续发行纸币就会产生贴水，根据以上所述，这种贴水将有迟滞国外输入和扩大当地商品向国外输出的趋势，因此，国家将有可能使用自己的商品来支付从国外的输入。总之，不管是将发行的纸币用于国内，还是用于购买国外生产的物品，在该国家的货币流通领域内，将发生相似的现象。

贴水是在国际交换中而绝不是在国内形成的。因为纸币，它不是贵金属那种世界通用的货币，而是一个国家的地方货币，所以，在国际贸易中，纸币不可避免地要用硬币即贵金属进行交换，而

且如果从该国家一方向国外债权者提供的这种货币愈多，则从国外债务人一方对这种货币的需求愈高，那么，当没有可能用硬币进行支付时，纸币对硬币的市价必然下跌，贴水也就必然出现。扩大发行纸币，促使贴水增加，但是，在发行纸币的数量和贴水程度之间不存在任何比例关系，因为在国际贸易中介之下，贴水形成的过程是非常复杂的过程，有时发行量小却比发行量大对国际市场产生更为强烈的影响。例如，如果在一个国家里，工业和贸易发展迅速，相应地对货币的需求增长也很快，那么，新发行的纸币会被国内流通途径耗费掉，一点不会落到国外，在这种情况下，新发行的纸币将丝毫不会影响贴水。相反，如果国内工业和贸易处于停滞状态，那么，即使纸币发行量不大，也能大量地增加向国外提供这些纸币，并且大幅度地增加贴水。总之，贴水是在该国收支差额（即该国家对其它国家的支付和其他国家对该国的支付之间的比例）达到平衡所处的那种水平下形成的①。这种水平本身与纸币发行量之间没有直接比例关系。

下面再谈另外一个问题，即用什么来确定纸币对商品的购买力？新发行的纸币通过两种办法即直接的和间接的办法影响商品价格。

一方面，有了纸币，直接地提高对用这些货币购买商品的需求，因为纸币通过金库和由金库取得薪俸的人员购买一定量的商品的途径进入流通，而任何新出现的购买力就是对商品新的需求。

① 无论如何，数量理论在对纸币的问题上，比对金属货币问题上有着更大的意义。其原因在于纸币是地方货币，而金属货币则世界通用货币。纸币在国家发行纸币的限度之外，不再是货币，因为由此出现贴水，而金币仍然是通行的货币。这就是其价值不稳定的特点所在。

由于一切商品价格之间存在着一定的相互作用，所以提高一类商品的价格，其趋势将使所有的商品都要提价。

它是如此发生的，例如政府用新发行的货币购买粮食、靴鞋、呢绒、亚麻等军用商品，这同时也提高了那些生产和出售这些商品的居民阶级的购买力，而由于其购买力的提高，所以他们对其它商品需求也随之提高。

所以，随着纸币不断的发行，通常商品价格普遍上涨和工业繁荣就接踵而来。这就是为什么发行纸币在企业界中如此普遍的原因所在。但是，这种纸币发行所引起的工业增长，具有瞬时表现的性质，因为它的原因是外部条件，随着工业增长，商品价格下跌，工业停滞，因而所发行的货币离开流通，被积存在银行里。

发行纸币借助于贴水，对商品价格所产生的间接影响，是比较稳定而持久的。由于贴水，列入一个国家对外贸易的全部商品价格就会上涨。但是，贴水却间接地强烈影响着只在国内贸易中流通的商品（尽管全力表现出这一影响需要或多或少地一段较长时间）。输入和输出的物品涨价首先导致国内生产的生产资料的商品涨价。其次，同外国商品进行竞争的一切国内生产的商品都要涨价，等等，等等。一句话，最终由于贴水的缘故，一切商品都要涨价，尽管涨价的程度不一。贴水转嫁到各种不同的商品价格上，生活费用昂贵，特别是其货币收入不能与生活费用涨价按比例增长的居民阶级更为受苦。这里首先是工人，他们的工资提高会遭到很大的阻力。

但是，似乎会产生一种错误的想法，即一切商品价格同贴水按比例上涨。贴水远远不会全部地转嫁到这些或那些商品价格上，或者甚至一点也不会转嫁（特别是在国内贸易中流通的商品价格）。贴水短暂的变动可能对价格不

产生任何影响。这一点正好表示纸币不是简单的金属代用品，而是独立的货币，独立的价值尺度。

纸币履行金属货币履行的那些职能，其中也包括价值尺度的职能。纸币本身的价值基础是，国家认定其作为法定的支付手段，然而，国家无力赋予它以任何法定价值，也就是说，纸币的价值是由复杂的经济过程来确定的，其实质上面已经阐述过。

同金属货币比较，纸币最本质的弱点在于，就必要性来说，纸币不是国际通用货币，而是狭窄的地方货币，是纸币发行国家的货币。硬币的购买力丝毫不受因其转到国外而带来任何损害。相反，纸币一旦与其发行国家失去联系就完全丧失自己的购买力。因为在国家政权制定法令时，纸币的价值就被国家权力范围限定住了。因而，只有在该国家的范围，纸币才是货币。

由于纸币超出国家的界限不再做为货币使用，所以纸币在这些界限之外就丧失了价值的稳定性，贴水变动就产生了。但是，贴水变动在某种程度上也转嫁到国家内部的价格上。因此，纸币在国际贸易中的不稳定性，也使国家内部纸币价值产生不稳定性，因为纸币在国家内部变为劣币，不能很好地履行货币的基本职能即价值尺度职能。

但是，如果纸币是劣币的原因在于纸币是地方货币的话，那么似乎把它变为国际通用的货币后就能够补救这一点。我们假设所有的文明国家之间签定一项协议，据此，每个国家所发行的并且在其它一切国家又是法定支付手段的，不兑现的纸币就变为统一的世界通用的货币。这时，每个具体国家纸币的发行，当然不能决定于该国家的愿望如何，但是应当根据每个国家和各个国家综合的货币流通的需要由国际协议来调节。那么同金属货币比较，这种纸币是否是劣币呢？不仅不会这样，反而这种纸币比金属货币具有更大

的优越性。它的价值会十分稳定，因为纸币的发行仅仅是由于是由货币流通的需要、而不是由影响贵金属生产的偶然原因决定的。假如社会把现在用于生产货币金属的劳动，保存起来用于社会其它需要，纸币生产也毫不费力。纸币的运送比硬币需要较少的耗费和支出。目前在国际贸易中，主要的交换工具不是金属货币，而是期票了，因为硬币的运送耗费太高。我们假设的纸币在这一方面完全能够代替期票。于是，这确实是一种理想的货币。但是，国际通用的纸币是纯粹的空想，空想的原因不在于纸币是劣币，而在于这种国际协议及其实践不能实现。现实的纸币只能是地方货币，因而也就是最为劣等的货币了。

纸币对国民经济最为不利的一面，就是贴水经常发生变动，因而使整个国民经济也有波动性。在国际支付比例的影响之下，贴水时而增加，时而减少，贸易价格也上涨或下跌，这样使工业和贸易以及国家预算产生严重的失调，因为国家收入是纸币，而国外支付的是金属(例如外债利率)。贴水愈高，则国家预算对这些支付的负担就愈沉重。因此，通过发行新的纸币来抵數国家预算赤字，对国家无论有多么大的吸引力，纸币流通占主导地位必竟会成为国家的沉重负担，因而国家力图重新注重金属货币。

完成这种转变有两种方法，即**延期偿还**或者**货币贬值**。延期偿还的内容是把纸币的市价提高到平价，即法价的水平，并且恢复纸币按法价(al pari)进行兑换。在这种情况下，贴水就消失了，其手段就是从流通中抽回并取消过多发行的纸币，直到贴水消失为止。象英国和美利坚合众国这些富裕国家，就是用纸币改用金属货币的。

与此相反，在贬值的情况下，法价降至市价。法律承认市价是法价，因而纸币按市价兑换又恢复起来。实现贬值有两种办法，或

者在旧金属货币单位不变的情况下，旧纸币兑换成数额相对少的硬币，或者金属货币单位降至同纸币等价，纸币交换成为数额相等，重量上较旧硬币有所减少的新硬币。如果商品价格通常用纸币而不用硬币表现，第二种贬值优于第一种贬值，因为在第二种情况下商品价格的货币没有什么变化，而在第一种情况下则一定发生明显变化。

在俄国，在 1839—1843 年期间，坎克林主持的财政部试行第一种贬值。在市场上买 1 金属卢布，需付 3 纸卢布钞票。政府逐渐地从流通中抽回纸币并用“国家信用券”代替它，而且把信用券卢布全部兑换为金属卢布。但是，1 信用券卢布仅付 3 卢布 50 戈比的纸币。按照这种伴随发行新货币（国家信用券代替旧纸币）的办法进行贬值，即全部价格必然要相应地按新信用卢布降低。结果必然引起商品市场的紊乱。最近一次贬值，是维特主持的财政部在 1897 年用第二种办法进行的。虽然新的纸币没有发行，但是却改变了货币单位。信用卢布的市价接近于 $\frac{2}{3}$ 的金卢布。政府把金卢布的重量减少了$\frac{1}{3}$，因此，新的金卢布和信用卢布的市价相等，并在这个基础上恢复兑换。在这种情况下，商品价格一点没有变动。

应该偏重哪一种做法，是贬值还是延期偿还呢？如果从严格的法律角度出发，自然，延期偿还比较好一些，因为贬值是国家性质的破产，即在贬值的情况下，国家放弃履行自己的责任，并不全部抵偿债务，只抵偿一部分。但是从经济的观点出发，问题远非如此简单。如果金属货币的贴水不多，居民不习惯于纸币，商品价格不能随着贴水进行变化，那么，当然应该认为延期偿还比较好。然而，在纸币长期占统治地位和贴水很多的国家里，以及在商品价格已经受到贴水上涨的影响并且价格水平较高的国家里，把纸币市

价提高到硬币的水平，等于商品价格的相应下跌，结果破坏了工业生产的正常进程。人为地降低商品价格要引起工业普遍紊乱，这就是在长期存在纸币的国家里，贬值是恢复货币本位最为适宜的办法的原因所在。

五、俄国的纸币 俄国纸币出现在叶卡捷琳娜二世。1768年，在莫斯科和彼得堡创立了“纸币兑换银行”，宣言声称：它的任务是减轻作为流通手段的货币职能。纸币银行曾发行了数量上包含了硬币的纸币，而且所发行的纸币必须用金属货币来兑换。假设市民群众认为纸币比金属货币更好一些，因为金属货币（特别是现代流通中一般都用铜币）由于重量关系流通不方便。这些希望是无可非议的，而且纸卢布群众也愿意接收，尽管实际上没有进行兑换。但是，政府迅速地开始利用发行纸币来抵敷自己的需要，在完全忽视宣言承诺的情况下，结果所发行的纸币将完全被硬币储备予以抵敷。在1786 年以前，纸币和银子达到等价。所发行的纸币数量在这一年度达到 4500 万卢布。不久，又数千万地大量发行纸币，接着又成亿地发行了卢布，于是这些卢布的市价开始下跌，被确为 25 戈比银子。И. И. 考夫曼指出：“这种居民创立的新货币单位，获得了国家的估价为理想‘卢布’的四分之一，并按 4 纸卢布等于 1 银卢布进行结算，成为人民的固定不变的习惯，在十九世纪前半叶牢固地保持下来”① 。但是，由于实际的贴水同这种理想的纸币市价不相符，那么，所谓的“民间贴水”就成为它的修正量。在实际流通中，对理想的纸币市价（25 戈比的银价）做了一些补充，即把理想的纸币市价接近于实际的交易所行情（一般超过 25 戈比

① 考夫曼：《俄国的银卢布》，第 178 页。

的银价）。这种"民间贴水"在不同的地方是不一样的，在人民群众对纸币在国际市场上的市价全然无知的情况下，经常是具有偶然性的。因此，俄国国内的货币流通似乎失去了一定的货币单位，因为在不同的地区和不同的居民阶级中，纸币对金属货币的价值是不尽相同的。但是，"民间贴水"的这一事实本身表明，银子同纸币是作为货币进行竞争的。因而，实际上在纸币市价暴跌之后，金属货币开始重新进入俄国并同纸币并列进行流通。对此需要补充一点，纸币长期不具备强制性的市价，也不是必须接受的货币。仅仅在1812年的宣言中，由于表明允许可用纸币、亦可用银子签订债务，这才把接受纸币作为按对银子的市价进行一切货币交易所必需的货币。因此，纸币在1812年取得了强制性的市价，但是一点也没有促使其市价的上涨及其对金属货币的统一估价。恰好在1812年之后，"民间贴水"特别广泛流行。同时，在俄国货币流通中，硬币（银子）也获得了更大的作用。正是这个原因，政府准备通过减少纸币数量的三分之一来提高纸币市价的企图即通过向硬币流回国库来补偿纸币的减少的企图遇到了失败。

这一点迫使政府承认从根本上改革俄国货币流通的必要性。这一改革通过1839—1843年一系列的法律条文予以实施。改革的结果是纸币停止流通并被新的货币即国家信用券所代替，信用券全部换成硬币。3卢布50戈比的纸币等于1卢布的信用券①。

在克里米亚战争时期，兑换又被停止，贴水重新出现。在后来的土耳其战争时，信用卢布的市价下跌到63戈比金卢布，流通中

---

① 参见И. И. 考夫曼货币改革史的货币通论部分，《俄国货币史》，第11—18章。

信用券的数量达到 12 亿卢布。政府采取了延期偿还的预备措施，但是未能奏效。在八十年代末期，整理公债的念头仍然存在，因而政府倾向于货币贬值。为此目的，把纸卢布行市保持在同一水平上采取措施，在其行市下跌到一定标准之下时，耗费大量金额去购买国外信用券，并在其行市上涨到一定标准之上时，再将其销售出去。采用这些保卫措施已在九十年代前期，将纸卢布的行市保持在 67 戈比金卢布。

政府，尤其是在维特任财政部长时，开始坚持力争改用金币，尽管社会多数人抵制这一措施。停止实行纸币制度总是会碰到认为纸币制度对己有利的那些社会各阶层的反对。在这种情况下，俄国卢布的最低市价有利于地主，因为俄国粮食价格(使用信用卢布)必然高于对金子的贴水。但是这一抵制未能阻止货币改革。其它实力利益，首先是国家工业发展的利益，要求进行改革。维特政策的主要目的是发展工业，但是只有在外国资本流入俄国的基础上，工业发展才成为可能，因为外国资本家担心自己的货币在货币本位不稳定国家里受到阻碍。在交换中，资本家要求用同样的纯金来交换。这就决定了改革的命运。

为了不损害地主的利益，政府按 1 信用卢布为 $66\frac{2}{3}$ 戈比黄金的最低市价进行贬值，达到按最高市价恢复货币本位可能的目的。在1899 年，发布了新的货币令，认定金卢布(含有 17.424 纯金成数)为货币单位。在私人之间的交易中，接受每笔足值银币(每卢布为 50 戈比和 25 戈比)到 25 卢布，而每笔非足值银币和铜币达到了 3 卢布。

发行信用券的定额如下：在发行 6 亿卢布以下时，必须占用半数黄金抵敷，发行超过这一数量的信用券，必须全部用黄金抵敷。

目前，经过维特货币改革后的 17 年，不能否认改革已取得全面的成效。

俄国经受住了艰苦的战争和国内革命，而且没有停止兑换。俄国货币体制稳定的原因在于，用金属货币抵敷信用券的标准高，这项标准已用法律定下来，并且时刻加以坚持。外债使政府有可能完整地保持积蓄的黄金储备。但是，外债显然不是抵敷俄国预算赤字的无限制的来源，因而俄国将来保持金属货币流通将陷于危险状态。

六、对货币在现代经济中的作用的总评价 货币在现代经济中的巨大作用引人注目，但是，要阐述这种作用建立在什么基础上却不是轻而易举的事。阐述货币在现代经济中的作用的初次尝试引起了过高地评价这种作用。重商主义者把货币看做是主要的，甚至是唯一的国家财富。从这个观点出发，国家的全部经济实力取决于该国拥有的货币数量。目前，这种观点谁也没有异议，但远不是一些重商主义者的理论有这种过高评价货币在当代经济制度中的作用的弊病。如果说重商主义者把货币当做国民财富的最为重要的形式，那么其它一些人则倾向于把货币当做当代社会整个贫困的原因和当代经济体制主要的和基本的祸害。所谓空想社会主义的一系列的代表人物都醉心于通过货币改革来改革现代的制度即通过组织无货币交换（现代词义）从现代社会中把贫困根除掉。

例如，欧文通过下述方式进行论述。现代社会的贫困并不是取决于市场上产品的短缺，而是取决于居民缺少购买手段。目前，这种购买手段就是货币。如果能使居民不借助于货币购买物品，那么贫困也就无影无踪。但是，怎样来组织无货币的交换呢？为此目的，欧文设计这样一种体制即称为工人交易所——每个生产者都可把自己产品交给这种机购出售并在交换中取得自己需要的

产品。谁有某种商品出卖，谁就带着该商品找工人交易所，交易所承当关照他们的销售。商品由交易所按照其劳动耗费价值给予估价。交易所发给商品供应者以收据，上面标明在该商品上花费多少工时。在交换中，商品供应者凭着这张收据能够在交易所取到他需要的同等劳动价值的商品。因此，欧文式的工人交易所必需完成双重任务，一方面组织无普通货币手段的商品销售，另一方面使商品价格同劳动价值相适应。

毫不奇怪，欧文式的交易所不能站住脚并会很快地垮台。交易所担负着商品经济中绝对不能解决的任务，第一个任务即提供销售全部商品的可能性之所以不能完成，其原因在于商品经济是非组织的经济，每个人均按自己个人的核算进行生产。因此，要做到生产的商品正是社会所需要的那种数量的商品，是没有任何保障的。如果一些商品生产的比需要的多，而另一些则生产的少，那么社会劳动比例就遇到破坏，有一部分产品就不能找到销路。任何机构也不能为这些多余商品找到销路。为了有可能把全部商品销售出去，需要按计划组织社会生产，而绝不是在于交换，祸根不在于交换，而在于生产。

因此，欧文的在无组织商品经济中要做到销售全部产品的想法是严重的误解。但是，他犯了这个错误之后，又连续犯了第二个错误，即他认为在无组织商品经济中能使商品价格符合其劳动价值的水平。欧文不了解市场价格波动的作用，市场价格波动在商品经济中对恢复社会劳动比例是多么需要。欧文企图破坏商品经济赖以存在的机制，因为正如以上所述，在商品经济中，商品价格的波动对社会生产起着调节者的作用。把商品价格下跌到一般水

平之下，这是促使减少市场上生产超过需求数量的商品生产的唯一手段。

但是，继欧文之后，还有许多同样不了解资本主义经济规律的社会主义者顽固地坚持这种错误，幻想不通过改变资本家对工人的关系而通过改革货币流通的途径来帮助工人阶级。象欧文一样，蒲鲁东也企图建立贸易银行以期达到欧文式工人交易所那种目的，所不同的是蒲鲁东避开了欧文的第二个错误，他不想根据商品的劳动耗费价值来确定商品的价格。蒲鲁东的任务比较有限，他仅仅想采用市场条件所允许的价格，组织全部商品的无现金销售。但是，这个任务也没有完成，因为社会生产的非组织性使无货币的社会交换成为不可能。

从货币理论的观点出发，在阐明货币在现代经济中的真正作用方面，不借助货币来组织交换的尝试是很有意思的。货币绝不是资本主义世界的统治者，把货币看成是这个法制的全部祸根更是错误的。不是货币，而是资本充满在这个世界里，它有着特殊的社会关系，其基础是生产资料集中在少数人手里，而绝大多数的居民丧失这种资料。至于货币交换的必要性，自然是根据社会生产的无政府状态和商品经济所固有的那种无计划性而来的。

参考书目

关于货币的一般文献：

舍伐利埃：《货币论》，1850年。
杰文斯：《货币与交换机构》。
克尼斯：《货币》，第2版，1885年。

希尔德布兰德:《货币论》,1883 年。

A. 米克拉舍夫斯基:《货币》,1895 年;《文献中的货币问题》,1896 年。

劳克林:《货币原理》,1903 年。

赫尔弗里希:《货币》,1903 年。

克纳普:《国家货币理论》,1905 年。

齐美尔:《货币哲学》,第 2 版,1907 年。

霍夫曼:《货币价值理论的批判学说史》,1907 年。

L. 冯·米泽斯:《货币论》,1912 年。

施皮特霍夫:《数量论》(《瓦格纳纪念论文集》,1905 年)。

罗维勒:《货币》,1907 年。

A. 瓦格纳:《货币和货币制度的社会经济学理论》,1909 年。

A. 雷卡乔夫:《货币与货币统治》, 1910 年;《国家货币理论》(载于《新经济思想》,第 6 分册,1914 年)。

复本位制:

沃洛夫斯基:《黄金和货币》,1868 年;《货币问题》,1868 年。

德·拉弗勒:《复本位货币》,1876 年。

阿伦特:《条约规定的复本位制》,1880 年。

舍夫勒: 《国际复本位制》, 1881 年。

累克西斯:《货币本位问题》,1881 年;《货币现状问题》,俄译本,卡涅夫斯基译,1897 年。

赫尔茨卡:《国际货币问题》,1892 年。

海因:《对复本位制的批判》,1897 年。

拉斐洛维奇:《什么叫反复本位制》,1896 年。

布特曼:《货币改革问题》,1897 年。

俄国纸币和货币流通:

A. 瓦格纳:《俄国的纸币》,1868 年(俄译本)。

И. 考夫曼: 《关于俄国信贷货币体制革新问题设计方案的概述 (1861—1878 年)》,1878 年; 《纸币设计方案和特殊的财政》, 1899 年; 《信用券及其衰落和复苏》,1888 年;《谈谈俄国纸币的历史》, 1909 年; 《俄国的银卢布》,

1910 年。

尼科利斯基:《俄国纸币》,1892 年。

卡什卡罗夫:《俄国的货币流通》,1893 年。

П.绍斯塔克:《关于信用卢布市价对粮食影响的问题》,1896 年。

《俄国货币流通的改革》,在自由经济协会上的报告和讨论。

И.米古林:《俄国纸币的调节》,1896 年;《我们的银行政策》,1904 年。

古里耶夫:《货币流通的改革》,1896 年;《十九世纪俄国的货币流通》,1903 年。

什瓦涅巴赫:《货币改革与国民经济》。

货币文献目录:

A.索尔贝尔:《1500 年以来的货币制度及铸币业的参考文献》,1802 年(载有独立的见解和统计资料)。

利佩特在上述赫尔弗里希的著作第 532 页及以后协助撰写的目录。

第三章 信用

一、信用的本质和信用凭证。两类信用凭证。期票的历史。期票市价。支付差额。二、银行。金融银行和信用银行。短期信用银行。银行业务。银行券。动产贷款银行。俄国银行。三、储蓄银行。四、信用的国民经济意义。

一、信用的本质和信用凭证 货币给一个商品持有者提供把自己商品交换成其它商品的可能性，即货币排除了商品交换在区域中的障碍。但是，不仅是在区域中存在交换障碍(即不仅仅对同时存在的商品)，而且还在时间上存在障碍，即列入交换的商品可能不同时存在。一种商品可能准备妥当，而另一种交换前一种商品，可能在很久以后才能准备妥当。在这种情况下，用现金进行交换是不可能的，因为后种商品生产者为了买到前种商品却没有什么东西可卖。那么，要克服因不同时间生产商品而出现的障碍，就要利用信用。下述交易称为信用交易，即在交易中，用一段时间间隔来分开得到某一种价值的时刻与返还它的等价物的时刻。

信用一词起源于拉丁词“credo”，表示“信任”。根据这一点，很多经济学家就把信任因素提到首位，做为信用的基础。但是，这种解释是站不住脚的。远非所有的信用都以信任为基础。对债务人的一定的信任仅仅是以个人信用为先决条件的，在这种信用中，

债权人没有放款的特殊物品保证。至于谈到物品信用，它是以某种经济物品做保证的，即在动产典当时，债务人向债权人转交所典当的物品，而在抵押非动产时，债权人尽管不握有所抵押的财产，但对这些财产却有一定的权利，首先是在不偿还债务时，有出卖这些财产的权利。物品信用显然不能建立在个人的信任上。

但是，个人信用毕竟不是建立在个人信任上，而是建立在商品周转的客观条件的基础上。例如，在俄国商业中，很久以来，较长期信用占统治地位。早在阿列克谢·米海伊洛维奇时期，俄国同外国人就进行信用贸易（一般期限为一年），但是，绝非是俄国商人享用了外国人的特殊信任。相反，所有外国人都异口同声地埋怨俄国商人缺乏诚挚和正直。然而外国人还是把自己的商品赊卖给俄国商人而且客观上必需是长期赊卖，因为俄国商人的现金很少，所以只有在俄国境内把商品售出后，才能抵补贷款，况且由于俄国领土开阔，交通不便，所以商业资本在俄国的周转需要很长时间。因此，主观信任因素在信贷交易中仅起十分次要的作用。

根据借款归还的期限，信贷分为短期的和长期的，而根据借款的经营目的，又分为生产性的和消费性的。生产性的信贷指的是为生产目的服务的，即作为生产手段提供给贷款人，按生产目的性质，分别分为商业贷款、工业贷款和农业贷款。消费者的信贷指的是为借款者的消费目的服务的。在生产性的信贷条件下，所得到的借款要创造新的价值，这是归还贷款的来源。在消费者的信贷条件下，贷款不创造新价值，因而只有在借款者掌握的其它经济来源为此而吸收贷款的情况下，才有可能偿还贷款。因此，在没有物质保障时，生产性的借贷偿还借款，要比消费性的借贷牢靠得多。

信用合同交易借助于信用凭证完成之，凭证可分为两类：偿还命令和偿还诺言。属于前者的有汇票和支票；属于后者的有期票、

借款收条、银行券和债券。

最为重要的信贷工具是期票，而且主要是汇票。汇票不同于期票，前者至少有三者参与。就其形式来看，汇票是A者对B者提出的命令，付给C者以一定数额的货币。A者是B者的债权人，命令债务人B者向第三者C(同样是A者的债权人)付出必要的金额。

汇票是在完全不同于现在它所满足的那些需要的基础上产生的①。意大利在中世纪末是许多小国组合的，其中每个国家都有铸造货币的主权。在缺乏有组织的邮政和经常禁止货币输出的条件下，享有主权的各个城市之间的支付是相当困难的。由于国际支付中存在这些困难，在十三世纪意大利出现了汇票。

例如，某一佛罗伦萨的商人参加米兰博览会，与其随自携带货币带来不方便和不安全（避免被抢劫的风险），不如把货币交给佛罗伦萨银行业主，再由银行业主向米兰市的自己办事处或自己客户(债务人)发出书面命令，付给佛罗伦萨商人相应数量的米兰货币并发给相应的凭证。这个凭证也就是汇票。

最初的汇票主要不是信用凭证，而是货币汇兑的工具。但是，由于这种汇兑不能即刻表现，所以其中就存在信用交易的因素：银行业主得到货币要比通过自己的代理处的中介把它交给自己的委托人要早得多。有时，整个这项业务是隐蔽的债务即取得借款利息的手段，这在当时法律是不允许的②。

① 戈尔德施米特证实说，最古老的期票是一种普通期票。

② 当然，这种禁令经常出于实践所迫。不仅犹太人，而且基督教商人也大规模从事贷款业务。（见约瑟夫·库利舍尔《中世纪的货商和贷款商》，载《国民经济、社会政策和行政机关》杂志第17期。）

汇票在国际贸易中具有重要的作用，直到目前，它仍然是占主导地位的信用手段和支付手段。

任何国家对其它国家来说，同时是债务人又是债权人。让我们举例说明，俄国粮食商人往英国输出小麦，而俄国的企业主却从英国输入机器。俄国和英国相互的债务可由下列方式进行清算：俄国企业主可把硬币转汇到英国，而英国的俄国小麦买主又可把该付的金额转汇到俄国粮食商人。但是，从一个国家往另一个国家转汇硬币得付很高代价，即必需付出转汇费用价值。此外，俄国企业主可以购买俄国小麦输出者提供给英国人的期票，再将这个期票寄往英国的债权者以抵偿自己的债务。因此，在俄国，货币由企业主（进口者）转给小麦商人（出口者），而在英国，由俄国小麦购买者（进口者）手里转到机器企业主（出口者）。货币与其从一个国家转到另一个国家，不如在每个国家内走非常简便的道路。但是，很明显，只有当期票价值比转汇货币便宜的时候，俄国企业主才能购买英国期票，也就是说，在俄国，用俄国货币购买的，作为英国货币提供给英国的期票价格绝不能超过相应数量硬币价值加上其转汇价值。

当地货币本位的外国期票价格〔即以该国货币本位提供给其它国家的称为期票（汇票）行市〕叫做**期票行市**。期票行市只能在一定的范围内摆动，也就是说，它在任何一个国家不能偏离**平价**（即不离开与每一个国家的货币单位相对价值相应的价格）高于从一个国家向另一个国转寄硬币的费用价值。因为，如果期票的价格高于这个标准，那么通过简单的硬币转寄会更有利一些。

一国家期票行市的高低取决于该国家**支付**差额，即该国家向其它一些国家的货币支付和其他一些国家向该国家的货币支付的两者之比。如果收支差额对国家有利，即该国应该得到的收入比应支付给其他国家的要多，那么，该国的期票价格提高转寄硬币的费用价值；如果收支差额对该国不利，则该国的期票价格减少转寄

硬币的费用价值。

应当将贸易差额与收支差额区别开来。前者是一个国家向另一些国家商品输出和从另一些国家向该国家商品输入之比。如果我们着手统计各个国家的输入和输出的话，那么我们将会看到具有剩余资本的国家(例如，英国、法国和德国)，通常商品输入多于输出(它们有不利的贸易差额)，至于穷国(例如，俄国、印度和中国)通常输出多于输入(有着有利的贸易差额)，这个事实与过去的经济理论是相矛盾的(重商主义者)，后者认为，商品输出超过输入，这是国家富强的象征，其理由在于具有剩余资本的富裕国家是其它国家的债权者。例如，英国资本遍布于全世界，因而全世界都是英国的债务人。债务人应当向英国支付所占用资本的利息。英国利用这种利息即其它国家占用英国资本而作的付款来支付商品输出剩余部分，相反，债务人的国家，例如俄国，商品输出多于输入，其原因在于通过自己商品的输出来支付其占用的和存放的外国资本的利息。

一个国家的收支状况决定于下列因素，首先是决定于该国家向其它国家的商品输出同由其它国家向该国家的商品输入两者之比(贸易差额)，其次决定于相应国家在付出利息和存放在外国的资本红利方面存在的相互债务的多少；决定于该国用其它国家船只载送商品的运费和其它国家用该国船只载送商品的运费多少；决定于该国家旅游者在国外的费用和其它国家旅游者在该国家的费用多少，总之决定于该国家和其它国家之间的所有拨款的金额。

任何一个国家的收支状况都是摇摆不定的，况且，随着不利的收支状况，会出现有利的收支差额，反之亦然。这些波动（反映在期票行市的波动上)借助于上一章讲述的机制，导致国际货币流通中的均衡再度出现。但是，这一点毕竟不影响某些国家仍然是货币金属的输出者，而另一些国家则成为货币金属的输入者：开采贵金属的国家将其输出到国外，最后因此出现不利的收支差额(货币

输出多于输入),而从国外获得贵金属的国家，最后出现有利的收支状况(货币输入多于输出)。

二、银行 银行是组织贷款业务的机构。银行办理双重(两种)性质的业务即在货币支付中银行只作为一般中介人的货币业务和专门的贷款业务。正象期票一样，银行最初产生于中世纪末的意大利。由于当时许多意大利的小国家里的货币质量和耐磨程度不同,所以首先在意大利出现的社会银行(例如热亚那圣乔治银行和威尼斯银行)是按重量接受自己客户硬币存款(储存)的机构。这些机构代替该客户承担支付的义务。通常，存款户都是一些该共和政体的最大的商行。当需要为该存款者支付时，银行就从存款者的账户上把一定数额的存款转到另一账户上。这项业务称为“转账”(来自意大利词系:“giro”即“转账”),因而这样的银行就被称为“转账银行”。这些银行是一种特殊的货币银行,即它们无权办理贷款业务，必须把客户转交给它们的硬币完整地保管在自己地窖里。自然,他们不仅不向客户付出利息(因为客户无权享用利息),相反，却要求自己的客户因受托支付账户每年交付一定的费用。1609年建立的著名的阿姆斯特丹银行就是这种银行。后来,所有这些原始银行都垮台了,其原因是这些货币银行不能经受享用存放在其保管库中的硬币诱惑,来为国家办理贷款业务,这些情况导致银行丧失威信和倒闭。

按照彼得松的方案于1694年创立的英格兰银行是现代式的第一座银行。彼得松考虑到，在此以前的银行拥有大量的硬币，存放在银行是徒劳无益的。因为存款者不要求取回硬币，况且银行完全可以利用这种无损于存款者的硬币达到贷款的目的。因此

英格兰银行不同于过去货币银行，提出了贷款的目的。银行根据政府批准的章程向政府签定达1,200英镑的资本贷款，而且获得同样数额贷款业务权，发放自己的票证用于贷款业务。英格兰银行机构在银行事业史上开创了新的时代而著称，即信贷银行代替了货币银行。

现代银行分为短期信贷银行（主要向商业和工业贷款）和长期信贷银行（抵押银行，不动产抵押贷款，例如土地和房屋），银行的信贷业务分为负债业务和资产业务。负债业务是一种银行利用这种方法获得资本再贷款给自己客户的业务。银行的各种投资方法即贷款方法称为资产业务。银行短期信贷负债业务主要是接纳存款和发放给执券人银行债券。银行最主要的资产业务是商业期票和各种有价物品抵押借款贴现。期票贴现是银行从期票持有者手中购买扣除期票数额的相应利息的期票。为了更好保障付款，一般情况下，仅仅办理不少于两次签署的期票（即不少于二个人担保付款的期票）。

存款分为定期的和留存待取的存款。凡是在银行存款留存待取者，银行都为其开立日常账户，发给它支票簿并有银行支票签发权。支票是一定形式的贷款凭证，是向支票持有者（尤其是指名的或者无名的）付一定数额货币的支票发放者的银行流通书面命令。支票不用于流通，因而仅在期票内有效（不超数日）。

借助于支票，可在不用现金的情况下进行支付。某一人的现款存入银行，同时以存款形式存放在银行的款额可按日常账户利息形式给予存款以一定的所得。

如果取得支票付款的人亦是该银行的存款户的话，那么银行

就不需要用现金支付支票而简单地把相应的货币金额由一者账户转到另一者账户就是了。如果取得支票付款的人是另外一个银行的存款户的话，那么可通过银行协商，互相使用支票，不需要银行动用现金。例如，如果A银行的存款户得到B银行存款户提供的付款支票时，那么A银行向自己的存款户支付这张支票时，要记在B银行的账户项下，并给自己的存款户的账户上增加相应的数额，同时A银行成了B银行相应数额的债权者。同样，B银行也办理这种业务以处理与A银行以及与其它银行之间的关系。为了清算银行的相互债务，建立专门的**票据交换所**，每年将各银行的债务加以平衡，并用现金支付差额。

支票代替了现金支付银行客户，而票据交换所又取消了银行间的现金支付。其结果，使巨额支付只动用微不足道的现款就能成交。在广泛推广支票付款的条件下，几乎私人全部库存现款都积蓄在银行里，这样一来，银行借助于交易所同样不需要大量动用现款，并把自己的储备存在国立大银行里。例如，在英国，国家金属货币储备主要保管在英国银行，起着全国货币流通的调节作用。

由于存在这种组织，所以减少了对硬币的需要。在英国，大量使用支票，不论多么有支付能力的人在此支付大量金额时，几乎毫不例外都使用支票，这样一来，英国贸易巨额周转所需要的硬币数量，都相对极小。

1909年，英国金币总数确定为23亿7千1百万马克；德国确定为43亿8千7百万马克；法国确定为38亿9千1百万马克。英国在最为富有的极盛时期，由于发展了信用，比法国和德国使用少量的金币数量就足够了。

银行发行业务即发放持票人银行券，具有特殊的理论意义。银行券是用于与货币同时流通的信用凭证，含有向凭证持有人支付凭证标明的金额的银行债务。银行券能提供相当可观的一笔金额用于支付，它是交换的工具，同货币一样在贸易周转中流通。银行券不同于货币，是独立的价值尺度，因为它由银行兑换成货币，所以它本身的价值是由货币衡量的。

这也正是这种银行券与非兑换用的纸币区别所在。同时，发放的方法也不同于普通纸币。银行券通常由银行通过信贷主要是通过期票贴现办法发放到流通中去。因此，银行只能暂时把其银行券余额投入到流通中去，当支付期票时，银行券又返回了银行。在银行券由银行进入流通的同时，银行券又由流通涌入银行，这样不至于使银行券过多地充斥国家的流通领域。

由于银行券同货币大量地流转于市场，政府采取特殊的措施以保障银行券的兑换。存在四种用金属抵敷银行券的基本保障体制。英国体制是一定数额的银行券完全不能用金属抵敷，超过这个数额则完全由金属抵敷。

根据1844年罗伯特·皮尔法，英格兰银行提供了1,400万英镑的无任何金属抵补的银行券(后来，这一金额又有增加)，而超出这一标准的银行券数量，必需全部由硬币予以抵敷。

法国体制允许银行无限制地发放一定的最高数额的银行券。德国体制对非抵补银行券的发放没有规定一定数额，但超过一定标准的银行券课以附加税。美国体制所准许发放的银行券的金额由银行的固定资本确定。

短期信贷银行即所谓的商业银行，主要为商业和工业目的服务，为它们提供流动资本。但是，经营企业不仅需要流动资本，而且需要固定资本。提供给经营企业以固定资本的贷款，按其本质来说，应当是长期贷款，因为固定资本周转缓慢。在长期贷款的条件下，保障贷款的形式必然是另外的形式即私人贷款，因为在短期信贷银行中要取得私人贷款是办不到的。信贷要有必要的物质保证。在所谓的抵押银行里，不动产成为抵押品：在城市里，是地皮和建筑物；在农业中则是土地(农业银行)。这类银行在不动产抵押之下发放长期贷款，这些贷款在多年期间分批偿还。抵押银行通过发放所谓的抵押单据即用抵押财产担保的债券来获得作为贷款所发放的资本。

长期信贷银行独特类型是所谓的动产信贷银行 (credit mobilier)，它特殊目的是向企业提供固定资本并建立新的企业。这些银行把长期贷款和短期贷款业务合并到一起，曾在法国第三帝国时期，取得轰动一时的成功，但是，由于存放在该银行中的资本得不到保障，所以这些银行变为极不可靠的信贷机构。实际上，向新建立的和旧的企业提供资本，本是普通商业银行日常的业务(即所谓的利用在交易所出售股票和债券并通过抵押这些证券进行的贷款)，尽管这种业务违犯了短期贷款原则。

在俄国信用组织中，国家起着突出的作用。私人商业银行仅仅在上一世纪五十年代末才产生。尽管从那时起私人商业银行得到很大的发展，但是直至目前，在短期贷款机构中起着主导作用的还算是国家银行，它履行商业银行普通业务，而且同时还调节着国家的货币流通即根据法律确定的标准，发放信用券(这一点已在上

一章里谈过)。俄国再没有第二家银行有权发放自己的信用券,因为发行业务是国家银行垄断的。

目前,在存在兑换的条件下,俄国的信用券不是纸币,而是必须接受的并由官定行市供给的银行券,类似于英格兰银行的债券,但是又与后者有重大的区别,即英格兰银行是根据商业情况发放自己债务的私人机构,而俄国国家银行则是国家机构,它的全部活动都从属于国库的利益。

在组织长期信贷方面,俄国国家还起着更为卓越的作用。在1882年创立的国立农民土地银行(这一点已在第2篇第7章谈过),最初所要达到的目的仅仅是扩大农民的地产,而只在1906年,该行受权发放农民份地抵押贷款。在1885年,又创立了国立贵族土地银行,其目的是通过提供尽可能优惠贷款的途径,协助贵族的地产。为了降低贵族银行贷款利息,甚至发放有奖公债,银行借此有可能控制贷款利息低于其用抵押证券支付的利息。由于采取了这种有利的贷款条件,贵族银行迅速地开展了自己的业务并成为了占统治地位的国家土地银行。

三、储蓄银行 这种形式的贷款机构在英国出现于十八世纪末。储蓄银行的任务主要是使贫寒的人们从所能办到的不大一笔储蓄中能够得到利息。英国最初的储蓄银行是私人机构,它的头领是当地有影响的人物,如地主和僧侣们。这些银行的业务开展得比较缓慢,仅在1861年,当格拉斯顿组织了所谓邮政储蓄银行即隶属于邮政系统的巨大政府储蓄银行网,储蓄银行的存款才迅速地增加。所有这些存款(邮政储蓄银行和过去形式的储蓄银行的),在英国几乎毫不例外地存放为国家有息证券,由此储蓄银行就成为把平民的积蓄抽出来再将其送给政府的唧筒。

德国储蓄银行(在各个方面都是一种极好的银行)为两种目的服务:一方面使平民们从自己储蓄中得到利息;另一方面协助当地小生产者获得低利息的贷款。这些银行是独立自由的,办理各种

业务：发放金额不大的贷款；为当地小农买卖土地；协助工人的建造房屋；支持小额贷款合作组织，等等，等等。这些银行将自己的资本尽量地为当地农民和小工业者的利益服务，想出各种办法帮助他们。德国储蓄银行这些积极促进的业务正是优越于英国和法国储蓄银行，法国经济著作经常抱怨法国银行将自己的资本几乎毫不例外地存为国家有息证券，从当地小持有者手中调走资本，从而使当地小生产软弱无力。德国储蓄银行避免了这一点，而将自己的资本用于协助最需要贷款的当地小生产者。

德国银行的这种业务即长期不动产抵押贷款，看来不符合银行业的原则即资产业务与负债业务一致的原则，在短期存款的条件下，贷款是短期的。但是，因为银行业务限制在狭窄的地区，那么银行就能个别地处理自己的业务。这些银行清楚地了解自己存款户，他们索取存款的需要程度，因此能够比某种大银行更为自如地支配这些存款。经验证明：上述不符合银行事业一般原则的办法，对银行支付能力不会出现任何不利的后果。

在俄国，储蓄银行乃是一种受财政部控制的官僚机构。在1913年1月1日，货币存款达到159,490万卢布，有息证券达到31,830万卢布。这些银行将自己的资本存为国债或者列为由政府担保的有息证券。不同于英国和法国储蓄银行的一切异议，都最大程度地被用于俄国银行。

四、信用的国民经济意义 经济学家们多次争论贷款是否是资本。这种争论是经济学家们陷于书本上争执的典型例子。不论把贷款叫做什么，毫无疑问，贷款发展了国家的生产力，而且从组织商品交换的意义上说，这是巨大的进步。信用交换是对交换的完善，正如货币交换对实物交换而言一样。前面已经说过，布鲁

诺·希尔德布兰德把信用经济同货币经济进行比较，认为信用经济是最高类型的经济。同时，希尔德布兰德提出了如下看法，在没有信用的情况下，只有那些拥有资本的富裕人们才能成为企业主，而没有资本的人们，不论它们具有什么样的企业主的天才，却不能成为企业主。希尔德布兰德认为，信用能给干练的和天才的人们带来资本，因为信用经济是恢复了人们统治资本。希尔德布兰德的这些思想是由著名的法国社会主义者圣西门学派引起的。但是，圣西门之流知道，为了实现这种类似的想法即根据每个人的干练和才能程度在企业主之间分配生产资料，那是需要社会掌握生产资料这样的必备条件。而希尔德布兰德却扬弃了圣西门之流的社会主义，认为信用本身在资本主义制度统治下完全可以做到使生产资料转到最为干练的人们手里。无疑，这是一种乌托邦思想。巨大的信用不会消灭，相反会使资本统治得到全面地发展。巨大的信用导致资本越来越囤积在象资本家这类有经济实力的人的手里，资本家利用信用，不仅成为自己资本的统治者，而且还成为别人资本的统治者。因此，仅仅近来才创立了使小生产者也有可能利用信用的组织。

信用对现代经济产生的普遍影响是，由于存在信用，扩大了个体经济之间的联系，使它们越来越结成为一个不能分割的整体。在只用现金进行交换占统治地位的条件下，交换关系仅在交换行为发生时才把单个经济直接地连结起来，而在信用交换的条件下，单个经济的交换却在信用的全部时间里，即在或长或短的持续时间里发生着联系。因此，由于存在信用，个体自主经济相互自然依存关系所产生的现代经济制度的一切现象就获得特别的发展，例

如，经济危机（这一点在本书结束时将谈到）。

资本主义制度最新发展的重要特点之一，就是在整个现代经济制度中信用机构银行的作用越来越大。就是说，货币资本成为具有决定意义的经济力量，并把其它形式的资本即工业资本和商业资本屈服于自己的统治。不论在西方，还是在俄国，都同样出现这种过程。银行是新的工商企业的创办人，也是其股票的独占者。因此，银行有可能直接控制工商企业，而后者经常只保持法人的独立性，完全依赖于银行。同时，银行通过其给商人们通融资金还把各种产品的直接贸易控制在自己手里。例如，在俄国，银行实际上是最大的粮谷商人，尽管这种贸易在银行章程上没有规定，而且也不符合信用机构的正常职能要求。

最后，由于股份公司的普遍建立并逐渐成为资本主义企业占主导的形式，银行把整个资本主义的生产和交换制度都控制在自己手里，进而形成聚集资本和联合社会经济的最为强大的工具。近年来，在经济文献中，这个问题引起人们很大的注意，并出版了很多著作，其中首先应指出的是，将希法亭《财政资本》一书译成俄文。

参考书目

信用与银行一般资料：

A. 瓦格纳：《对银行理论的贡献》，1857年；《货币政策》，第2版，1873年；舍恩贝尔格教程中的《银行业务》。

麦克劳德：《银行的理论与实践》，第4版，1886年。

И. 考夫曼：《信用、银行和货币流通》，1873年。

白哲特:《隆巴德街》,1872 年。

克尼斯:《关于信贷》,第 2 卷,1876 和1879 年。

戈申:《关于外汇的理论》,1866 年。

夏林:《银行政策》,1900 年;《全部主要国家的银行史》, 4 卷本, 1896 年。

塞乌斯:《储蓄银行,信用银行和金融公司》, 1901 年。

科辛斯基:《德国小额信用机构》, 1901 年。

韦贝尔:《储蓄银行和投机银行》, 1902 年。

雅费:《英国银行业》,1905 年。

B. 苏杰伊金:《国家银行》,1891 年。

米古林:《俄国银行政策》,1904 年。

R. 克劳斯:《俄国银行》, 1898 年。

科莫钦斯基:《贷款的国民经济学理论》, 1909 年。

里塞尔:《德国大银行及其集中》, 1910 年;《财政金融大发展》, 1912年。

希法亭:《财政资本》,译自德文,1912年。

普伦格:《贴现政策对金融市场的控制》,1913年。

迪特默:《农业国的储蓄银行》,1913年。

不动产借贷银行与农业信用:

波里:《有关法国及对外的农业信用和财政信用的探讨》,1877年。

戈尔德施米特:《德国抵押银行》,1880年。

B. 霍茨基:《关于土地抵押贷款》,1883年。

加姆普:《农业贷款》,1883年。

黑希特:《德国土地贷款的机构》,2 卷, 1891年;《欧洲土地贷款》, 1900 年。

储蓄银行:

赛德尔:《德意志储蓄银行制度》,1896年。

R. 沙赫纳:“《国家学说词典》中的‘储蓄银行’”。

第四章 保险

一般保险理论。保险的实质。相互保险及第三者的保险。按投保对象所分的保险种类。保险的一般经济意义。保险在政治经济学体系中的地位。

在许多单个经济单位之间，分担因不能预见事件发生的时间而给某一经济单位造成的经济损失的经营业务，称为保险。保险是同偶然发生的不幸进行斗争的特殊方法，偶然不幸的事件不是同时使一大批经济团体受到损害，而是使个别经济团体受到损害。在这种情形下，单个经济大多数仍然未受不幸事件的触及，因而有能力协助那些因这种不幸而受害的单个经济。保险本身并不能减小不幸事件给整个国民经济造成的损失程度，但是由于在许多单个经济之间来分担这种损失，所以保险可使这种损失变得更加容易承受，从而最根本地减轻遭受损失的单个经济以及全部单个经济的难以忍受程度。

为了实现保险的目的，保险首先需要把某些受不幸事件的威胁并能彼此之间共同分担由此而造成损失的单个经济团体联合起来。加入这种保险团体以抵补这种损失的每一单个经济的缴款称为保险费，而交付保险费的人称为投保人。收取保险费并向投保人因上述不幸事件而遭到损失承担赔偿一定数额保险金的机构称

为**保险人**。由保险人所支付的金额称为**保险金额**。

为了能够办理保险业务，要求做到使能够预见到的不幸事件仅仅损害某一些单个经济，而不是损害全部经济。所以，在大规模不幸事件的条件下，如水灾、地震、对城市的轰炸，等等，保险就变为全然不能实现的，因为这时剩下能够分担援助蒙难单个经济的而本身没有遭到损失的单个经济已寥寥无几。

另一方面，为了使保险在某种程度上发挥较好的作用，保险必须时刻吸收广泛的单个经济组织。保险力图将某些地方因一不幸事件而造成的单个经济的巨大损失，变为正常的、定期重复的小额付款。保险力求从经济中排除偶然性的冒险因素。但是怎样才能排除这种偶然性的因素呢？只有增多能够预见到的事件，才能办到。保险业务涉及单个经济组织的数量越多，保险业务排除的冒险因素就愈充分。

如果保了险的房屋数量譬如仅仅有数千幢，那么本年度因偶然的、个别的火灾所造成的损失，很可能将数倍超过下一年度因火灾所造成的损失，也就是说，保险的目的即排除偶然性的因素将不能完全做到。反之，如果保了险的房屋数量定为数万幢，那么每年因偶然性的火灾所造成的损失，则是一种数量很小的变动值，由此可见，为抵敷火灾损失，摊到每幢保了险的房屋的交费同样也是一种变动的数额。这就是保险组织必须拥有而且实际上已拥有非常广泛的范围的原因所在，因为在较小的范围内进行保险，达不到上述目的。

这样或那样偶然事件出现的或然率，可用分数予以表示，其中分母是全部偶然事件的数量，即可能出现的现象，而分子则是实际出现的偶然性现象

的数量。但是，这样或那样偶然事件出现的实际数量，任何时候都不与它出现的理论或然率相吻合，而总是或多或少地偏离开理论或然率，然而，这种偏离却是按照众所周知的大数法则进行的，即可能出现的现象数量愈大，则对数字的依存性就愈小。在偶然情形无穷数的条件下，偶然事件出现的实际情形的数量，必然与其数学或然率相符。但是，当该偶然事件可能出现的情形愈少，则该事件实际出现情形偏离其数学或然率则愈大。

就保险组织而言，保险分为两种基本类型或体系，即相互保险和第三者保险。在相互保险的条件下，投保人就是保险承办人自己，因为这一组人员组成保险公司以抵补因某些不幸而造成的损失，并通过在本组范围内分担损失的办法来达到保险的目的。相互保险也可能再分为局部的相互保险和公共相互保险。前者保险公司是根据私人的愿望组成的，而后者相互保险组织则是建立在公共的法律原则之上的。

第三者保险的存在则与投保人相对立的，即第三者投保承办人与投保人没有关系，前者收保险金并在不幸事件出现的情形下，负责向投保人支付契约规定的保险款。在这种情形下，保险企业的主人则是保险承办人，而投保人则仅仅是它的客户。同样，第三者保险亦和相互保险一样，分为局部的和公共的第三者保险。前者投保人是部分的企业（即股份公司），而后者投保人则是国家或者其它的机构。

这两种基本类型的保险即第三者保险也好，相互保险也好，在保险的目的方面是相似的，即通过在投保人之间分担因不幸事件而造成的损失来实现保险的目的。尽管在第三者保险的条件下，偿还保险款的法律责任全部落到保险承办人的身上，但是，在经济上这些保险款是由投保人偿还的，而保险承办人则是使用保险投

保人的保险金构成履行本身义务的基金。保险承办人所拥有的私人资本仅仅起着补充担保的作用，但是，对保险承办人来说，对保险投保人履行自己的义务的实际可能性完全取决于保险金足于抵补支付保险款的程度，因为保险企业的私人资本仅是数额不大的一笔款子以担负对投保人的义务罢了。

上述两种保险制度的本质差别在于，相互保险仅仅是为了保险投保人的利益，而第三者保险的保险企业则是直接为保险承办人的利益服务的。这种差别是很重要的，尤其是当我们办理私人保险的情况下。相互保险力求尽可能降低保险费，因为这种办法不能使达到保险目的遇到危险。相反，私人保险公司也象资本主义的所有企业一样，仅仅力求达到最大的利润而已，而且力求尽可能提高保险费，因为市场条件允许这样做。

相互保险的保险费，原则上不是一成不变的数值，而它要随着所支付的保险款的波动成为有弹性和可变的数值。实际上，在存有过去年代积累起来的大量资本的情况下，以及在相互保险的条件下，保险费波动是很少的。相反，在第三者保险的条件下，保险费通常是不变的，因为在这种情况下，保险承办人因投保人每年支付一定数额的保险费，在不幸事件出现时，承担着向该投保人支付与其保险费能否抵补所必需支付的保险款无关的一定数量的款项的义务。对私人保险公司来说，这是促使它们掌握高标准的保险费，以致在各种最不利的情况下，使用保险费来补偿所欠投保企业的全部债款的原因。

由于上述这种情况，从社会利益的角度出发，应当认为：第三者私人保险是一种不尽合理的形式。保险应当成为不追逐最大利

润的公众机关的业务。从纯技术观点来看，这种机关也象私人保险公司一样，完全有能力有成效地担当起保险业务。

按保险对象来看，保险分为两种基本类型即财产保险和人寿保险。财产保险指的是使财产受到威胁的事件保险，而人寿保险则指的是使人的生命或工作能力受到威胁的事件保险。

财产保险又相应地按照威胁人们财产的各种不幸事件的种类分为以下各类：其中重要的是火灾保险、交通运输不幸事故保险、雹灾和牲畜疫灾保险。

火灾保险，早在十五世纪西欧就以建筑物保险的形式出现了，但仅在十九世纪才得到大规模地发展，况且在十八世纪，又把动产保险合并到建筑物保险中去。目前，火灾保险是最为广泛的保险形式。这种保险形式的保险费，通常根据威胁该财产的火灾危险性分为：木制结构房屋的保险费高于石制结构的房屋保险费，等等。在俄国，农民庄园定居范围内的农民建筑物，要是未在某一保险公司投保，就实行强迫性的火灾保险。这种强迫性保险机构是地方自治省的省自治局。

交通运输不幸事故保险是最古老的一种保险。早在十三世纪就出现了海运保险形式，到十六世纪，已发展到西欧大多数海运国家中去。在海运保险中，保险的对象既有船只，又有货物，总之是与海运有关的所有财产利益。近年来，在铁路运输中，又大量发展了货物的保险。

庄稼雹灾和牲畜疫灾保险是农业保险的种类。这两种保险推广应用较少。一方面，庄稼雹灾保险受到限制，原因是迄今对某一地区雹灾或然率的考察较少，因而确定合理保险费缺乏充分的依据；另一方面，确定雹灾造成的损失又困难，因为庄稼受害后，还能在某种程度上得到恢复。至于谈到牲畜疫灾保险，则根据如何引起牲畜疫灾的情况，它又分为多种形式：当因偶发疫病出现疫灾时，保险则通过局部程序予以组织，但是，当因牲畜传染病兽疫造成疫灾时，唯一合理的形式是国家强制性的保险。全社会所关心的是，能够尽快地制止兽疫，要做到这一点，即在可怕的兽疫发生时，只有立即销毁得病的畜类才行。但是，要做到这种销毁，只有畜类持有者不承受这种财产损失

才行，换句话说，就是把被销毁掉的畜类的价值偿还给他。只有在这种强制性的牲畜疫灾保险基础上，才能合理地与兽疫进行斗争。

另外一种基本保险形式是人寿保险。在这种情形下，投保人支付一定的保险费，在一旦出现未能预见到的、与他本人生命或者第三者生命相关的事件时，就有为自己或第三者获得一定数量货币或每年定额收入的权利。最为普及的人寿保险形式是死亡保险：保险机关在投保人死亡时，承当向投保人的继承者或者由其指定的第三者支付一定数量货币的义务；或相反，承保人按该投保人达到一定年龄承担向投保人支付一定数量货币的义务（即在这期间，该人没有死亡）。总之，存在非常多种形式的人寿保险，都是力求通过多种情形的配合使投保人能接受这种保险。

在死亡保险的条件下，保险费的多寡是根据该者死亡的可能性而变化的，也就是根据它的年龄和健康状况变化的。根据统计资料，可计算出一定年龄的人的生命可能持续的时间；根据这一点来确定保险费金额大小，即生命可能持续时间愈长，那么保险费自然就愈低，反之亦然。因此，人寿保险要求以生命统计资料具有一定的准确性为前程，也只有在十八世纪中叶，当根据统计资料编制在某种程度上适应实际目的需要的死亡表即每一个别年龄生命平均持续时间表之后，人寿保险才有所发展。

死亡保险指的是保证继承人得到一定数额的保险金。这一目的也可通过下述途径来达到即利用许多年的存款。但是，保险对储蓄具有明显的优越性，保险和储蓄虽有许多共同之处（支付保险费类似于每年进行储蓄），但在储蓄的情况下，达到目的就不一定能保证成功（即该人刚开始储蓄就很快死了，他就不能为自己的继承人保证得到预想的一笔款额）。而在保险的情况下，就能保证达

到此目的，即投保人在交付第一笔保险费的第二天去世，其继承人还能全部得到保险金。但是，另一方面，保险的方法与储蓄方法相比较，前者具有下述不利的条件，即在储蓄的情况下，全部储蓄款始终掌握在拥有者手里，而且其全部储蓄都列入自己的财产之中，但是，在保险的情况下，投保人则把自己的存款交给第三者掌握，自己就失去了支配该款的可能性。另外，当投保人如果活过了其生命可能持续时间，那么他在整个生命持续时间里以保险费形式交付的款额将会大大超过其继承人所取得的款额。

各种形式的保险并不直接创造任何新的财产，只是通过某种方式将财产在有关的人员之间进行分配罢了。但是，由于在这种分配条件下，因某一不幸事件对某一单个经济造成财产损失，可在许多单个经济组织之间进行分摊，以大大地减轻这种损失的重担，而国民经济也很容易承受这种不幸事件。至于谈到不幸事件，那么保险业务对不幸事件出现的影响是很复杂的。保险对其中某些不幸事件根本不能产生任何影响，例如，对雹灾的出现，与人的活动不存在任何关系。相反，在其它情况下，保险间接地成了预告相应不幸事件的有效手段，例如，疫灾保险就是一例。只有在这种保险基础上，才能够有效地警告疫灾的扩大，因为对制止和警告疫灾来说，最有效的手段就是销毁患病的兽畜，也就是说，只有当牲畜的主人得到其损失的补偿时，才能在大范围内达到此目的。最后，在第三种情形下，部分保险有利于相应的不幸事件的出现；部分保险又不利于它的出现。例如，火灾保险就有造成蓄意纵火来取得保险金的危险，而且无论如何投保人在警惕火灾危险方面存在着严重的疏忽大意。但是，另一方面，由于提高对可能遭受火灾

危险的财产的保险费，保险机关在促使居民须建造不易遭受火灾的建筑物方面对居民还是能够施加间接的压力。如果保险业务集中控制在公众机关的手中，那么，这种保险就有可能以最有效的方式，通过各种防火措施来减少火灾的危险性。这样一来，我们的自治局(农民房屋强迫性的火灾保险机构)可采取各种措施来预防和减少火灾的损失，譬如，在居民中推广耐火房屋，构筑灭火用的贮水池，等等。

在一般经济科学体系中，尚未完全确定保险的地位。通常，把保险放在消费篇章中。但是，这种作法并没有任何理论根据，相反，非常清楚，无论保险是何物，保险终究不是消费。对威胁人的财产和收入的偶然不幸事件进行的斗争，就其经济意义来说，它与用这些财产和收入来满足人的消费而付出的耗费没有任何共同之处。被火烧毁贮存的谷物，就其经济意义来说，它与人在给养过程中消耗掉那些贮备相比，前者实属一种反常的事情。至于保险，它是与这类不幸事件进行斗争的独特方法，不是销毁财产，而是尽力通过一定的定期牺牲即付款，为该单个经济组织保存财产。因此，把保险列在消费篇章的原因，一方面不懂保险契约的本质，另一方面，主要原因在于消费篇章是经济科学的空白篇，需要用什么来填补而已。

事实上，保险契约就其实质而言，它不是别的，而是一种交换契约。在保险契约中，一者(投保人)向另一者(保险承办人)交付一定数量的款额，而后者(保险承办人)承担代替他在将来一旦出现不幸事件时向前者(投保人)支付另外的一大笔款额。对我们来说，无疑这是一种交换行为。因而，契约双方都负担支付款额的义务，这种情形毫不影响契约具有交换的性质，正象信贷是一种不容置疑的交换契约一样，尽管偿还的贷款是由贷款者发放的款项组成。在保险契约中，什么是交换对象呢？用保险费换取将来出现不幸事件时获得更多一笔保险金的权利，这种交换，类似于信贷中暂时提供资本(劳务)将来换回一定的酬资(利息)一样。投保人类同于债权人，而保险承办人则是债务人。所以，一般保险理论的真正的位置是在交换篇章之中。

但是，某些人寿保险的种类，最好放在分配一篇中进行研究，而且恰好那

些与工人阶级福利和收入直接相关的种类称为工人保险。这将在最后一篇中进行研究。

参考书目

A. 瓦格纳:“保险的实质”,载于H. 舍恩贝尔格和K. 布兰梅尔教程,1896年。

鲁林:《人寿保险的基础》,1901年。

梅内斯:《保险的实质》,1905年;《关于保险实质的要点》,1906年;《现代的保险问题》,1906年。

尼科利斯基:《保险的基本问题》,1895年。

第五章　贸易

一、贸易和贸易机关。集市。交易所。贸易种类：分配贸易和投机贸易。贸易企业及其发展。二、对外贸易政策。自由贸易体制。保护关税政策。各国的贸易政策。贸易的国民经济意义。

一、贸易和贸易机关　随着交换的发展，贸易做为取得利润为目的不发生本质变化而转卖经济物品的经济活动的特殊形式独立起来。在交换的初级阶段，做为这种涵义的贸易是不存在的。后来，当出现正常的贸易时候，它在长时间只涉及一小部分社会劳动产品，而主要的大量社会需求仍然用实物方法予以满足，只有少量的产品（主要是满足上层阶级的奢侈品）是通过贸易来提供的。在贸易不甚发达的情况下，贸易在一年四季里并不是连续不断地进行，而是安排在一定的时刻（集市和市场等等），这是不足为奇的。贸易越发展，贸易时间的间隔就越短，最后，贸易全年都进行，失去了定期的性质，变为经常性的活动。当代贸易的特点正是这种连续性，而早先的集市越来越失去了其意义。

除了集市衰败之外，我们发现正在诞生和发展新的贸易组织并开始起着重要作用。这种贸易组织就是交易所。它与集市有相似处，但是，就其实质来看，这种机构完全是另外一种类型的，一种

经济制度所特有的组织。正象集市在一定的时间里，聚集着购买者和贩卖者一样，交易所也成为商人们(购买者和贩卖者)有组织的集会场所。交易所和集市的区别在于，首先，集市是商人们临时集会场所，而交易所则是经常性的场所，当然，这还不是重大的区别，另外的区别在于：商品要运到集市，而在交易所，办理贸易额却不用提供实物形式的商品。样品或者商品的理想形式以及对与实际提供的商品相符的性能和质量作的某种规定代替了商品的地位。在交易所，实际的商品流通似乎脱离了自己的物质基础，也就是说，商品不作为实际的物体，而仅作为理想的价值进行流通。在一般的贸易中，商品从一个商人手里转移到另外一个商人手里的同时，还有其物质的转移。在交易所，商品并不出场。正因为如此，交易所周转才能达到相当大的规模。

但是，为了有可能达到这种理想的商品交换，需要商品符合交易所流通的一些要求，也就是要求商品不具有个性，换句话说，要成为无个性的代替物：每一份商品都能自由地代替另一份商品。

远非一切商品都具有这种特性，例如，马或牛、羊就不可能成为交易所流通的物品，因为每一份这种商品都具有个性。但是绝大多数的商品(粮食、金属、棉花、煤、糖、茶、咖啡等等)，容易做到按照一定的特征分为一定的品种，而其中每一品种商品可以代替另外一种。

这种商品出售可以不直接见到商品来完成。在这种情况下，为了有可能进行商品交易，不要求商品掌握在贩卖者手里。甚至于商品实际上还不存在，仍有可能成为交易所流通的对象，例如，出售即将成熟的庄稼。因此，由于交易所的缘故，交换的范围就明显地扩大了。

交易所业务最有效的材料就是有价证券，如国家公债凭证，期票、股票、债券和有抵押的证券，总之是作为各种抽象价值体现物的证券。根据交易所中流通的价值种类，交易所分为商品交易所和证券交易所。有时，商品业务和证券(有价证券)业务都集中在同一个交易所内办理；有时证券交易所和商品交易所独立分开。

商品交易所也往往按照商品种类划分，例如，在伦敦和纽约，几乎每种较大的贸易部门都设有自己的特殊的交易所。

在交易所的业务中，分为现货交易和期货交易。在后者交易中，有一方要承担在规定的时期内按一定的价格向另外一方提供一定的有价物即商品或有价证券。由于到期提供，所提供的有价证券或商品的市场价格发生了变化，那么这种交易可能变为一场纯属差额的赌博，也就是说，获取商品或有价证券的一方，绝不是指望获取这些财物，而只是想从价格变化中取胜罢了。这种交易常常在没有提供任何商品或有价证券、只简单支付价格差额就告结束：即如果到供货时间价格提高了，那么卖者要向买者支付价格差额，相反，买者要向卖者支付价格差额。在这种情况下，交易所不从一方向另一方做商品或有价证券的任何转移，只不过是一种冒险赌博的隐蔽形式。但是除了这种虚假的交易之外，在交易所仍然进行提供各种财货的巨额的真正的交易，其基础就在于进行这种实际的交易，因此，交易所具有巨大的国民经济意义。

特别是谈到商品贸易，交易所在这一方面所执行的职能是，在它的协助之下，有可能在最大限度内平衡社会的供求。现代经济交换越发展，则正确地确定社会生产与消费的平衡越显得既重要，也困难。每个商品生产者在没有政府监督或协助的情况下，都是

怀着恐惧和冒险的心理进行生产。然而，只有在社会生产按比例分配的条件下，所生产的商品才能销售出去。交易所在资本主义经济中因为不存在社会生产组织而是自然发展起来的一种机构，它能够帮助一些商品生产者把社会生产哪怕是粗略地适应社会的需求。在交易所里，所涉及的社会供求是极其广泛的，因而，在这种接触之中，商品价格也就确定下来了。如果没有交易所的协助，商品的价格恐怕在多数单独的交换场所中，只能成为供求偶然比例的指数罢了。

至于谈到交易所在有价证券流通方面的作用，那么它的职能更为重要。在交易所，确定期票的行市，也就是确定国家的收支平衡。交易所估价有价证券，也就是确定了相应企业的信贷和生存的能力。最终，也只有在交易所的协助之下，才有可能把社会资本尽快吸收到新办企业或普遍需要资本的各种场所(如国债)。由于交易所的作用，很容易地把很多小额资本凑成巨额资本，所以当代巨大的企业才能够出现。总而言之，交易所是资本主义经济的最高调节者，也是不可缺少的组成部分。

根据贸易在国民经济中的作用，可分为分配贸易和投机贸易。由于商人的任务在于根据各个居民集团对某些商品的需求进行分配商品，所以这种贸易是分配贸易。在分配贸易的情况下，商人从商品价格低廉的地方买来，再到商品价格高的地方出售。在这种情况下，产生了商品价格在空间中的新的分配，即商品转移到更加需求商品的人手里，而商人的利润建立在对该商品不同交换点的不同的价格标准基础上。在分配贸易的情况下，商品最终根据国民的需求进行分配，这种贸易的作用是不容置疑的。

下述贸易称为投机贸易，即虽然价格差价构成商人的利润，但是这种贸易可以说不取决于在空间上即在不同的交换点的商品价格之差，而取决于时间上的商品价格的变化。问题是，商品价格在时间上不是一成不变的，而是经常变化和波动的。在投机业务中，商人购买到商品后，贮藏一段时间，不予出售，当看到这种商品的价格上涨时，就再将它出售以获取较高利润。投机计算的要素是任何贸易都固有的，即使在纯属贸易分配之中，贸易业务本身也在一定的时间内完成，这就是商人不能不考虑在时间上的价格可能波动的原因所在；然而在某些情况下，在时间上对价格变动的计算都是交易的主要的实质，这就是我们说的纯属投机贸易了。

人们常常认为：如果分配贸易是有利的，那么投机贸易就是有害的。但是，后者仅在某种程度上还是必不可少的。所以把投机贸易分为两种。在某一种情况下，投机者力求提前预测到商品价格与其业务无关的未来变动，并尽力使其业务适应这种变动。例如，假设在一个国家里，出现灾年。粮商因预见到粮食价格上涨，就在粮食危机时间到来之前，大量购买粮食。这种垄断提前购买粮食，必然提前招致粮食价格的上涨。但是，正因为价格上涨发生在投机购买行为之前，那么这种价格上涨则是逐渐的和平稳的。假如没有投机购买行为，那么粮食价格上涨可能就会迟一些，但是这是异常罕见的。可见，投机贸易总是因提前预测到未来的情况和避免价格的暴涨，起到平衡该商品价格的运动和调节消费。整个社会因此而得好处，因为随着更加平稳的价格运动，社会的消费也更加平稳发展。

但是，还存另一种投机贸易。在这种情况下，投机者力求不预

测未来的商品价格的自然运动，而尽量控制其运动，制造人为的商品短缺，以便利用高昂的价格，将低价购买来的商品按高价出售掉。在这种情况下，投机者造成人为的价格波动，即人为的商品困乏，使社会消费的正常进程紊乱，投机商靠社会贫困而发财。

但是，要知道，只有那些大资本家才能够进行这种投机，因为他们能够控制商品市场。资本家联盟的目的在于利用一定的商品进行贸易垄断，在这类投机方面，已有无数的例子。在美国，几乎任何一种重要商品都是每时每刻成为这种投机的对象，而且常常其参与者收到巨额的利润，但是从社会利益的观点出发，这种投机贸易却是极为不利的、有害的形式。

根据出售交易的规模和购买者的种类，贸易分为零售贸易和批发贸易。在第一种情况下，商人出售给消费者的商品数量不多，而在第二种情况下，出售给商人或者加工该商品的生产者的商品数量却是很多的。这类或那类贸易的整个组织，有着本质不同的性质。批发贸易打交道的是那些获取商品、而目的在是为卖而买即制造或加工成品出售的商人。

所以，正如科恩正确指出的那样，批发贸易是“行家之间的贸易”，反之，零售贸易是“行家(或者大体上是行家的人)与非行家的贸易”①。问题在于批发贸易中的购买者是与作为自己经营业务的一种购买行为有关，在某种程度上，与贩卖者同样要了解市场的一般状况，等等。相反，为自己消费而购买商品的消费者，则与较少经济核算的购买行为有关，并且远远比不上卖者那样地了解市场的状况，比卖者相差甚远。因此，批发价格的变动对零售价格的变动来说，具有另一种性质，批发价格要低于零售价格，比零售价格更符合于市场一般水平；另外在空间上，批发价格是一样的，而零售价格在不同的交换点上是不一样的，有时在同一个店铺里，对不同的购买者实行不同的零售价格。

① 古斯塔夫·科恩:《贸易和交通经济学》,1898 年,第 222 页。

在贸易中根据商品流通的形式，又可分为商品贸易和有价证券贸易。根据交易中商人的经济地位和法律地位，贸易分为费用自负贸易和委托贸易（后者交易是委托完成的，费用由第三者负担，而商人只是委托人，本身不负责交易中财产的责任）。根据商人和购买者的关系，贸易分为静止贸易和流动贸易(前者，商人在自己的贸易场所内，向购买者出售；后者，商人携带自己的商品到购买者家里出售)。根据贸易活动涉及的范围，贸易分为内贸(在国内)和外贸(在各国家之间)。外贸又分为出口贸易(把产品运往国外)，进口贸易（把国外产品运往国内）和转口贸易(如果在国外转卖外国商品，而且又仅仅通过该国家)。

在经济发展过程中商业企业的范围是如何变化？正如我们所见到的，在工业中，经济发展表现在企业范围的扩大和资本的积聚上；而在农业上，不仅看不到大企业战胜小企业的情况，而且相反，小企业或保持自己的阵地，或甚至排挤倒大企业。至于贸易，在这个领域中，贸易发展走中间道路。问题在于：在贸易中，一方面大企业的赢利远不象工业那样大，完全可以说，在贸易中，不能大量采用机器；另一方面，在贸易中不存在能使小企业变得象农业中那样有生命力的企业的条件，因为在农业中，劳动是在自然环境中实现的，并被用于生化作用的过程中。这是贸易中不能做到的。因此，根据企业进化的性质来看，贸易处于工业和农业之间的地位。

根据其社会构成来看，贸易人员也正是占据工业和农业人员之间的中间地位。根据德国统计资料，德国的贸易人员分成以下各类：①

① 根据戈申资料计算得出，见阿尔贝特·黑塞：《德意志帝国的职业和社会大纲》，载《国民经济年鉴》，III.F.40 Band Heft 6。

	企业主 以千人为单位		雇佣工人 以千人为单位		高级职员 以千人为单位	
1895年	884	38%	1,123	50%	261	12%
1907年	1,012	31%	1,699	53%	506	16%

各类贸易人员都增加了，但是，增加最多的是高级职员一类。企业主阶级绝对数量增长了，但是按与各类贸易人员的百分比来看，却是下降了。

但是，尽管小额贸易具有相对的稳定性，然而它却受到大贸易企业竞争的严重损害。近几十年来，在欧洲所有的巨大中心飞快发展大商店，即所谓大商场，大市场出售广大民众所需要的一切可能的商品的商场。其中最大的商店拥有数以千计的营业员，并且每年能出售数亿卢布的商品。除了商场以外，近年来又出现经营某些品种商品的大型企业。小商人的经济地位因此而恶化，而且零售贸易也如同手工业在工业中那样衰败下去。

在俄国，表面上贸易比西方集中，总的来说，巨额资本在俄国比在西方起着更大的作用。① 此外，贸易的很多陈腐的形式又是俄国贸易制度的特点，例如，至今俄国集市仍然保持的那种巨大作用。它的流通额达到10亿卢布以上。当然，从十九世纪八十年代开始，俄国集市的作用开始下降，其原因是交通道路未得到发展，但是，它仍然没有退出舞台。

① 根据1889年官方资料，俄国行会贸易企业的周转额在当年达到近70亿卢布，非行会贸易企业仅达到5亿3千3百万卢布。在行会企业的近70亿卢布周转额中，约有40亿卢布是周转额都超过1百万卢布的那些企业占有的，即这些巨大贸易企业的周转额构成了全部贸易企业周转额的一半以上。周转额低于10万卢布的行会企业，总计占有2亿7千6百万卢布的周转额（详见《1889年摊派税和三厘利率税的统计结果》，1892年，贸易企业和手工工场出版社出版）。当然，我们的官方统计很不准确，但是它仍然具有一定的意义。如果说，上述所引的资料即便夸大了俄国巨额贸易的作用，那么俄国巨额贸易的优势是不会引起怀疑的。很遗憾，有关俄国贸易按周转额多少进行贸易分类的最新资料却没有。

二、对外贸易政策 关于各国在贸易方面相互坚持的政策问题，过去和现在都是引起经济科学激烈争论的问题。政治经济学这门科学的创始人（魁奈和亚当·斯密及其亲密的追随者们），都曾是所谓自由贸易的拥护者，他们完全拒绝国家在对外贸易方面所采取的任何一种限制措施。① 他们认为：国际贸易也应当象国内贸易那样自由。当然，他们并不否认国家有权对国外运进的物品课以海关税，但是，他们认为：这些关税应当是财政（国库）关税，而不是保护关税，也就是说，其目的应当是增加国库的收入，而绝不是为了鼓励当地工业而对某些引进的产品设置人为的障碍。

根据自由贸易学派的主张，每个国家都应当发展对其它国家占重大优势的工业部门。如果某种产品在其它国家生产比在本国生产成本较低，而且因此在市场上出售的价格又较低，那么将这种价格较低廉的外国产品引进来，并制止本国价格昂贵的当地产品的生产，该国就会得到直接的益处。如果把国民劳动引向在该国占更大优势的部门中去，那将因此而创造巨额的社会财富。至于国家干预的目的在于鼓励某些工业部门，这种作法只能减少社会财富，原因是通过对国外竞争制造困难的办法来帮助一些部门同消费外国生产的产品的一些部门遭受的损失，两者得失相当。

自由贸易的追随者（自由贸易主义者）断定：不论是保护关税，还是用于国家阻止外国工业和本国工业自由竞争的措施，都是同

① 对斯密而论，这一点需要有一定的限制。例如，斯密认为对英国通航优惠的一套措施克伦威尔“航海协定”是“英国所有的贸易决定中最为贤明的一个决定”（《国民财富》，比比科夫译，第2卷，第280页），而且作为自由贸易的一种破例。它的最亲密的追随者之一马尔萨斯曾是粮食关税的拥护者。但是，总的来说，斯密学派是坚持国际贸易完全自由的原则。

样不允许的，例如出口费（本国产品输出到国外的费用），为此目的而设的铁路运价，等等。国家应当放弃这样一种主意，即国家比私人更了解自己的利益，使每个人都有保护这些利益的健全观念。放任主义（“Laissez, faire laissez passer”），这是早在十八世纪第一批重农主义者之一古尔诺给国家任务作出的定义。

这种学说长期地、几乎无限制地在科学中占据优势，而社会舆论渐渐地习惯于把它看做是政治经济学最本质的东西。但是，就在经济学家本身中，逐渐地形成了这一观点的反动派。早在弗里德里希·李斯特的著作中，就有过系统的表述。

与斯密在当时从直接影响国民财富总额的角度出发来估价某一贸易政策的后果相反，李斯特提出了贸易政策影响国家生产力发展的观点。国家以有意识地为未来的利益而牺牲当前的利益。国家对从国外输入的、而且在本国又能够生产的某一商品所课以的保护关税，在最初并没有创造任何新的财富，而在迫使消费者购买较昂贵的本国产品，却成为加到消费者身上的额外负担了。但是，如果因为有了这些暂时的牺牲，国家能够在国内发展了新的工业部门，尔后有可能生产价格低廉、甚至比国外生产的产品还要低廉的产品，那么，最终这个国家还是赢得到益处，即国家利益暂时的牺牲得到生产力发展的补偿。

李斯特并不否认：自由贸易是国际经济关系的理想模式。李斯特同时也不否认，对于认为自己是最强盛的国际竞争者的国家来说 保护关税并没有意义。保护关税只是对那些在工业方面比较软弱和落后的国家才是需要的。但是，当还存在经济关系比较落后的国家，它们必然采取保护贸易政策制度（保护关税主义），因

为只有通过这种途径，它们才能发展自己本身的工业，也就是说，在自由贸易的制度下，它们可能注定永远为工业发达国家提供原料的角色，可以预料到其一般文明水平是很低的。

自由贸易者和保护关税主义者之间的这场争论，直到目前仍在进行着，况且在理论方面不管哪一派都对旧的论证很少提出重要的和新的补充。自由贸易者们坚持尽可能的更广泛的国际劳动分工；而保护关税主义者们则提出了尽可能更全面地发展民族经济的理想。

这场争论在理论上没有成果的原因在于，实际政策问题是不能只用抽象的原则加以解决。实质上，自由贸易的追随者和反对者之间的分歧，远非哪一方似乎能够站得住脚。目前，很少再见到纯粹拥护这种贸易政策的某一原则的经济学家。现代自由贸易的追随者认为：如果民族工业的条件允许，在一定的条件下，保护关税政策制度具有合理性，正象现代保护关税主义者不否认自由贸易的适宜性一样。所以，这两派之间的分歧主要不是原则性的，而是实际性质的分歧。但是，在某种特殊情况下的实际政策的问题上，以及在一般情况下，自由贸易原则的例外情形之多，或者在保护关税政策的程度和范围的问题上，争论总是不休止的，因为对具体的、个别的情形的评价，总是允许有主观的分歧。

在这一方面，现代社会中不可消除的经济利益的差别还有着很大的作用。保护关税（如同其它各种保护关税主义的措施一样），就其实质来说，对所有的平民来说不可能是同等有利或不利。它对一些人来说必然是有利的，而对另外一些人又是无利的。如果提高国内产品的价格，保护关税对生产该产品的企业主是有利的，而对该产品的消费者又是不利的。降低产品价格，取消这种关税，对前者必将不利，而对后者有利。在这种无法消除的经济利益的对抗矛盾中，在对任何贸易政策制度的关系方面以及在赞成和反对其中每一政策的论证相对性的条件下，毫不足奇的是，关于某一个别情形下的贸易自由主义和保护关税主义优越性的争论，丝毫不会中断的。可以十分有把握地说，只要上述经济利益的对抗矛盾存在下去，换句话说，只要现代社会继

续存在下去的话，经济学家们将继续对贸易自由的大小优越性争论下去。

大多数现代经济学家不否认保护关税制度对工业生产较为落后的国家来说是适宜的。当然，由此不能得出结论说，保护关税越高，对国家发展生产力就越有益处。必须清楚懂得保护关税的意义是什么。这种关税的直接目的在于提高国内相应产品的价格，并因此而提高相应企业主的利润。这种利润增加是靠损害消费者的办法来达到的。国家对消费者的课税，似乎当做贡品有利于企业主；一些平民的课税有利于另外一些人，这是一种与现代法制不相适应的东西。因此，类似的作法，非在极端必要之时，国家不应采用。只有当没有任何其它办法来达到重要的国民目的时，国家才可以、而且必须用牺牲一部分人的利益而有利于其它一些人利益的办法来解决。

于是，国家应当时刻争取将保护关税制度应用于最小的范围。保护关税应固定在这样一种水平上，即使该国相应的生产能够得到发展所必须具备的水平。提高关税超过这个水平，不仅导致消费者担负额外的和已经没有必要予以抵补的课税使生产者得利，而且阻碍达到保护关税主义的最终目的即发展本国相应的生产部门，因为高额利润的水平直接迟缓了这种发展。受到关税保护的生产者有着高额利润水平，再没有提高生产技术水平的动机，因而该工业不是发展，而是非常容易地陷于全面停滞的状态。另外，应该注意到：每个生产部门都离不开其它工业部门的生产资料即产品，因此，在保护关税主义制度下，鼓励一个工业部门生产，总是通过损害其它工业部门办法而达到的。

例如，提高铁的价格，必将有利于铁的生产者，同时却不利于所有的铁的

加工工业者。提高纱线的价格，能够促进国内纱线生产的发展，但是由于提高了纱线的价格而迟滞了织布技艺的发展，等等。所以，过度地、没有必要补偿地提高铁的关税，纵然还是对加工铁的许多工业部门的发展产生很不利的影响，例如，机械制造工业、造船业，等等。

保护关税主义总是伤人害己的武器，所以必需十分慎重地对待它，否则保护关税主义很可能不是发展一个国家生产力的手段，而是这种发展的强大阻力。

这就是为什么甚至承认在一定的条件下保护关税主义的必要性，仍然坚决反对在某一国家占统治地位的保护关税制的原因所在。从企业主利害观点出发，保护关税愈高愈好。但是对注意力没有放在该企业主集团的局部利益上而放在全社会利益上的经济学家来说，问题就不一样了。因此，站在全社会利益立场上的经济学家们，实际上通常是反对人们所竭力追求的过分的保护关税主义，而这种过分保护关税主义的主张常常又是成功的，因为政权一般是操纵在大企业主的手里。

在所有的资本主义国家里，无一例外，资本主义工业都是在保护关税制度庇护之下发展起来的。尤其是在英国，直至十九世纪头十年，占统治地位的不仅是保护关税，而且还有禁制关税（即国内市场对外国工业所有的制品一律不予开放，因为本国生产者担心与它竞争）。英国全部经济实力都是在极端的保护关税主义制度的作用之下形成的，而且其社会舆论都习惯于这种制度以至连亚当·斯密都认为在英国随便什么时候推行自由贸易的愿望纯属于空想。

但是，正是在英国，也就是说不是在任何别的资本主义国家，自由贸易取得了彻底的胜利。从十九世纪三十年代起，英国从根本上改变了自己的贸易政策。推行了一系列的非常重要的税率改

革，最终在十九世纪后半叶保护关税从英国的税率中完全消失。目前，英国税率仅仅掌握某些纯国库性质的关税，也就是说，大量的商品可以完全自由地进口。

不难理解：为什么恰好在英国，并仅仅在英国，彻底实行了自由贸易制度。直到目前，英国在经济方面一直走在其它社会的前面，即它的保护关税制度已完全取消了。其它国家的状况则不是一样，因而四十年代和五十年代的英国自由贸易主义者希望以本国范例吸引它的邻国，并把自由贸易制度普遍地建立起来，这点是远远不用再证实了。

当然，英国范例发生了一定的作用，上一世纪五十年代和六十年代的特点是在贸易政策方面，保护关税主义处处都松弛下来。可以认为，资本主义世界尽管速度缓慢，但仍朝向自由贸易的方向运动。

但是，后来向保护关税主义方面发生了急剧的转折。在1878年，德国帝制实行了严厉的保护关税税率，其中各种农产品关税起着特别突出的作用。随之，法国效法德国的模式，在八十年代及九十年代，大幅度地提高了一系列商品关税，尤其是农产品关税。在这方面，其它很多第二流的国家也修改了税率。总之，西欧保护关税主义新时期的特点主要是农业保护关税主义，即在西欧不是工业，而是农业使用新的较高的税率来保护自己。其原因在于发生了总的农业危机，在十九世纪九十年代，西欧在大洋外的各国和俄国粗放农业产品与西欧的集约农产品竞争影响下，度过了这场危机。相反，象德国如此发达国家的工业，已经几乎不需要特殊的优惠了。

在这一点上，美国的保护关税主义却具有工业的性质。1890年麦金利税率和1897年更高的迪格利税率，大大提高了美国工业的一些最为重要的产品关税，只是在1913年，在威尔逊被选为民主同盟主席之后，逐步地降低了关税。

美国北方各工业州是美国保护关税主义的支柱，但是当时南方农业却坚持自由贸易政策。依照这一点，国家分成两个主要的政党：共和政体的拥护者主张保护关税制度，而民主主义者则坚持自由贸易政策。

但是，在英国，近年来由于下述原因却出现了有利于保护关税主义的强大派别，即在十九世纪末期，英国失去了自己先前的工业至上主义，越来越因美国和德国的竞争而受到损失。新的英国保护关税主义者把自由贸易（free trade）原则和公道贸易（fair trade）原则对立起来。英国是唯一的、允许自由地输入一切可能的商品的资本主义国家，当时它的竞争者们都谨慎地保护自己的国内市场免遭英国商品的输入。"公道贸易"的追随者们认为，实行通过签定有利于情愿做出让步于英国工业的国家的特殊契约而可能降低的保护关税，可使英国有可能降低英国商品的关税。以张伯伦为首的英国保护关税主义的有影响派别，首先要同英国殖民地的附属国达成经济上的联合，目前他们为了发展自己的工业，以保证英国产品享有保护关税。为此，英国在实行粮食和原料的关税时，应当做到：殖民地的产品关税要低于其它国家。

主张自由贸易制度的自由党取得了胜利，把所有这些方案都依次地予以撤销。但是，等到保守党分子重新掌握了政权，又迫使考虑那些方案。

至于谈到俄国，我们也同样看到：十九世纪九十年代，保护关税主义者（在俄国几乎都是工业性质的），也在努力这样办。在1903年公布的而在1906年实行的税率，使关税更高。说明我们税率过高的标准，不仅未使我们的工业进一步发展，反而造成相反使我们的工业技术极端落后的后果。俄国的工业者不怕外国竞争的危险，因而也不打算提高劳动生产力。同时，俄国工业产品价格

昂贵，使其在市民中间进行推销碰到许多困难，而且迟滞了俄国国民经济其它部门的发展。所以，降低关税确属我们国家利益的需要。

在转到评价贸易在现代经济制度的作用时，首先不能不承认贸易和工农业在职能上是有本质区别的，即生产在一切社会制度中都是需要的，而贸易仅仅是在历史上的暂时的资本主义制度下所必需的。所以，不足为奇的是，社会主义首批理论家在自己批评中首先抨击贸易。特别是严厉地抨击了傅立叶的贸易。

按照傅立叶学派的见解，商人是榨取社会财富脂膏的剥削者，不会给社会带来多大好处，而且会有害于社会。事实上，贸易在资本主义经济机制中履行象工业那样一种必要的职能：在资本主义经济中，没有产品交换，生产也就不可能进行。①而且正因为交换是由商人们完成的，也就是说，商人作为一个阶级，乃是现代经济机制的不可缺少的一个轮子。但是，过多的贸易及其过分的发展，都要依靠社会经济其它部门，而这种趋势是深深建立在资本主义制度之上的，无疑这是一种坏事，因而傅立叶在这一方面是正确的。另外傅立叶还正确指出，不管贸易为社会做出何种服务，但它要求对这些服务支

---

① 马克思在自己的《政治经济学批判》序言中指出：生产方式是决定整个社会制度及其发展的基本因素。根据这一点来看，可以想到，马克思认为，商业比生产具有次要的意义。但是，马克思在其它场合下说的又完全是另外一种意思。他在《资本论》许多地方指出商业条件具有重大的意义。例如，他在《资本论》第3卷中说到："毫无疑问，在十六世纪和十七世纪，由于地理上的发现而在商业上发生的并迅速促进商人资本发展的大革命，是促使封建生产方式向资本主义生产方式过渡的一个主要因素。"（《马克思恩格斯全集》，中文版，第25卷，第371—372页）。随后，马克思又在第3卷其它地方说到，"在资本主义社会发展以前的阶段中，商业支配着产业；在现代社会里，情况正好相反。"（同上书，第369页。）当然，马克思的正确不在于当他认为生产比交换具有重大的意义的时候，而在于当他承认这种一般形式的原则性的解答具有不可能性的时候。总之，像通常所认为的生产重于交换一样，断定交换重于生产也是错误的。诚然，为了有利于生产占主要地位，可以援引下述见解即产品应当先生产，后进入交换。但是，如果这种论据还有某种意义的话，那么在这种情况下，必然承认农业占主导地位，并且一般来说，开采工业重于加工工业，因为加工产品之前，首先需要开采产品。但是，按一般意见来看，恰恰是工业，而不是农业在现代经济制度中具有决定性的意义。经济过程是不能脱节的链条，因而也就不能说，在一般的形式中，它的某一部分在任何时候都具有头等重要的意义。

付报酬。

最新的工业发展表明，要避开商人的劳务，生产者和消费者要建立更为直接的关系。各种消费者合作组织也力求排挤掉并且完全可以排挤掉零售商人，乃至某些批发商人；而小生产者力求建立私人组织，不通过商人把产品销售给消费者。在直接目的用于反对资本主义贸易的合作运动的文献中，直至目前，仍然发现渗透着傅立叶思想的推论和腔调。合作者的最终理想是在生产者和消费者之间建立直接的关系，完全排除掉商人。

在这一方面，目前工业也在发展，并不与合作组织发生关系。生产的聚集化和个别小企业向巨大的资本协会的合并，导致资本协会有可能在获取其所需要原料方面排挤掉贸易中间人，而直接从生产者那里得到。总之，正如前述那样，在庞大的资本主义生产范围内，例如在制造大型机械、铁轨、铁路附属品和船舶等方面，定购业务是普遍的办法。

因此，贸易中介作用丧失了自己先前的作用，自然，这对社会来说是一大好处，也是社会劳动力的很大节约。但是，除了这一点之外，由于交换经济的发展过程还在起作用，实物经济越来越消失不见，于是，总的来说，贸易在现代经济中的作用，尽管上面指出它的趋势限制了它的作用，但并没有丧失，而是迅速增长，这一点用从事各种贸易业务的人员数字增长情况就可以证实。在普鲁士，小铺子和商店的数量变化如下：①

	小铺子的数量（以千为单位）	每千人中的小铺子
1837	47	33
1861	82	44
1895	200	77

关于贸易的经济作用的扩大，可用德国的下列数据进行评论。

	人员数量（以百万人为单位）			增加的百分比
从事:	1882 年	1895 年	1907 年	1882—1907 年
农业	8.23	8.29	9.88	20
工业	6.39	8.28	11.26	26
商业和交通运输业	1.57	2.33	3.48	121

① 施穆勒：《国民经济学纲要》，第 2 卷，第 38 页。

不管工业人口增长多快，商业人口增长更快。

参考书目

一般贸易：

累克西斯：《贸易》，载《舍恩贝尔格教程》；《贸易的实质》，2卷，1906年。

宗德夫勒：《世界贸易的技术》，1889年。

埃伦贝格：《贸易及其经济意义，国际义务和各国的关系》，1897年。

马塔耶：《大仓库和零售业务》，1891年。

胡贝尔：《百货商店和零售商业》，1899年。

G. 科恩：《贸易和交通国民经济学》，1898年。

范·德·博格茨：《贸易和贸易政策》，1900年(有俄译本)。

M. 索博列夫：《世界贸易史概述》，1899年；《俄国商业地理学》，1900年；《十九世纪后半叶俄国的关税政策》，1911年。

交易所：

施特鲁克：《交易所》(《国家学说词典》)；《证券交易所》，1881年。

哈滕贝格尔：《立法与交易所的投机》，1887年。

小科尔特瓦：《交易所贸易》，第10版，1888年。

西格夫里德：《交易所和交易所买卖》，1887年；《西欧和美国的商品交易所》，贸易和工场手工业出版社，1893年。

斯图坚斯基：《交易所、投机和赌博》，1892年。

粮食贸易：

卡斯帕罗夫：《世界粮食市场》，1887年。

克洛波夫：《关于1887—1920年伏尔加河粮食贸易的考察报告》。

费奥多罗夫：《俄国港口的粮食贸易》，1888年；《世界粮食贸易概述》。

D. 科恩：《粮食期货交易》，1894年。

沃尔科夫：《世界粮食贸易的行情》，1910年。

对外贸易政策：

F. 李斯特：《政治经济学的国民体系》。

索姆涅尔:《保护关税政策》,1893年,译自英文。
门捷列夫:《详解税率》,1891年。
波勒:《十字路口上的德国》,1902年。
艾希利:《税率问题》,1904年。
娄:《美国的保护关税》,1904年。
济韦金格:《对外贸易政策》,П.司徒卢威编译,1908年。

第六章　资本主义企业及其形式

一、资本主义企业的形式。一般企业。资本主义企业及其形式。股份公司。二、企业主联盟。早期的企业主联盟。现代企业主联盟及其分类。对卡特尔和托拉斯的经济评价。

一、资本主义企业的形式　追逐纯经济目的并借助交换手段达到其目的经济组织称为经营企业。所出售的商品或者在该企业内制造(这时，企业具有一定生产组织的性质)，或者是企业通过从它方购买来的(这时，企业具有贸易性质)。不论哪一种情况，企业的特点一方面是这种组织的目的始终是要使该企业获取最大收入(例如，为什么说慈善机构虽从事经济工作但不是经济企业的原因就在于此)，另一方面，企业借以达到自己目的办法正是在市场上销售商品。从后种原因来看，不管这种组织如何复杂，如果它不与销售商品相联系的话，这种经济组织就不是企业，如古罗马贵族或我国农奴制时代的领地地主的自然经济，因为这种经济与市场不发生联系，所以也不是企业。

目的在于用所支付的资本获取最大利润的企业称为资本主义企业。例如，独立的手工业者有自己的企业，但是因为它单个劳动和获得劳动收入，所以它的企业不是资本主义企业。同样，生产者联合会(见下章)有自己的企业，但也不算资本主义企业。在当代

经济制度中，资本主义企业正是它的特征，这也是此种制度称为资本主义制度的原因所在。①

按企业主人的成员构成来看，资本主义企业分为：1.个体企业和2.合资企业。后者还分为：1.无限公司；2.信任公司；3.股份有限公司。

个体企业的头领是一个人，他是企业的全权主人，同时承担企业的全部责任。这种企业的形式比其它的企业形式的主要优点在于，整个业务的领导权都统一在一个人的手里。在这种情况下，领导者本人与他所领导的业务完全融合在一起。另一方面，个体企业的弱点正好就在于企业和企业主本人之间的这种密切联系，因为企业要受到企业主个人发生的一切不幸事件的损害。业主的疾病和死亡随时都能使企业破产。企业的规模必然受业主拥有的资本的限制以及受到业主管理企业有关经营业务进程的实际可能性的限制。因此，个体企业常常不能发展到非常大的规模。

企业主是数个人，而且其中每个人都担负企业的全部责任的这种企业称为无限公司。他们中每个人要按企业规定的义务对自己的全部财产承担责任。这种企业形式提供这样一种便利条件，即它有可能把数个利益相当的人吸引到企业中来，他们既可以通过亲自参加劳动和参与领导，也可以使用资本来参加该企业。但是，另一方面，由于数个人都使劲地关注同一业务上，所以很难使

① 与一般见解相反，资本主义企业突出的特征在于目的，而不在于利用雇佣劳动。借用雇佣劳动的企业，也可能不是资本主义企业，例如消费者联合会。另一方面，为了使企业具有资本主义性质，不必一定利用雇佣劳动。高利贷的企业是资本主义的企业，尽管它不借助雇佣工人，而用放债生利的办法来完成自己的业务。见桑巴特《现代资本主义》(第1卷，第195页)所下的资本主义企业的定义。

他们相互间的活动协调一致。

在信任公司或合资公司中，有两种合资人：一个人或其中一些人对公司承担完全责任，而另一些人只用出资方式参加企业，并且只担负该出资范围内的责任。前者是企业的领导人，而后者（合资者）只参与利润分配，并拥有一定的监督权。由于把全部权力交给了主要参加者，所以这种合资形式要求合伙人对全权合资者赋予特殊的信任，因为这只有在特殊（少见的）的条件下才能取得成功。

股份有限公司与上列各种公司相比是最重要的资本主义公司形式。在这种形式的公司中，企业本身的资本是由同等的股金——股票组成的，股票的持有者根据企业义务要求仅对所交付的股票数额负责。每一股票持有者（股东）按自己的股金取得相应份额的利润即红利。股票既有记名股票，又有无记名股票（普通股票）。无记名股票可以通过买卖自由地转手和在市场上作为各种交易证券进行流通。股东的全体会议是整个业务的主人，但是，业务的直接管理和领导却委托给特定的机关即董事会。

股份有限公司（也与其它的公司一样）是法人，而且作为法人，以它自己的名义参与一切财产交易。它也象其它各种人员一样，可以办理贷款业务，但同时有可能使用个人办不到的办法吸收借贷资本。例如，它可以通过发放所谓的债券（即其持有者有权从股份公司每年取得一定的、事先规定的收入的凭证）来获取资本。债券持有者是股份公司的债权人，这也是与股东重要区别之点。

股份有限公司比其它所有形式的资本主义公司具有许多优越性。其中最重要的是：第一，股份有限公司与某一个人身份不发生联系（因为数量不定的股东们是股份企业的主人），它比其它形式

的资本主义企业能更方便地征集巨额资本，即每个资本家都可变为股份企业的参加者。为了这一点，仅仅需要购到通常在市场自由出卖的相应的股票就可以了。第二，在股份有限公司中，企业每一个参加者的责任受到其为购买股票所支付的金额或归其所有的股票金额的限制。因此，参加该企业有关的冒险就大为减少。第三，由于股票发放的金额一般不大，所以有可能使小资本家也能参加到企业中来。第四，由于有可能随时转买股票，所以股东退出非常方便。第五，由于企业不存在个人的特性和由此而产生的必要的严格的会计制度，所以企业容易获得贷款。由于以上这些优越性，股份有限公司在现代经济制度中，越来越具有主导地位。

当然，股份有限公司仍存在它固有的不利方面，这是它的基本特点导致的，即股份有限公司与某一持有者个人身份不发生联系，没有个别的特点。个别的股东，如果他掌握的股票数量不大，就很少关心企业的成败如何。因此，股东们都不愿意参加股东者全体会议，并且这种会议常常纯属是流于形式。股份公司的全部业务，通常由人数不多的一组大股东领导，而直接的业务管理由雇佣的负责人主持。所以，股份公司的经营，通常不具有节俭的特点。同时，由于有可能在市场上轻易地出售股票，所以居领导的股东们有可能损害其余的股东，例如，不从企业利润中得到收入，而是从不同时间的股票行市（价格）之差中（即低价购买和高价出售股票）获取收入，况且这种行市的波动是由有关人员造成的。

股份有限公司过去和现在常常就是只按照这种主意设立的。在工业危机的历史上，记载着许多这样极端离奇的公司企业，而它的奠基者们虽然也了解它的不可靠性，但是指望通过大肆招贴广告的办法，为这些企业的股票

在轻易相信它的公众中寻找到市场，并且常常在这方面取得全面的效果。

但是，所有这些不利的方面，远远不能够超过股份公司便于吸收资本的主要优越性。因此，资本越聚集，则股份有限公司越能发挥其重要作用。当代最大的股份企业，例如铁路、运河等等。都是或者通过股份有限公司的形式，或者通过国营企业的形式来实现的。

股份有限公司特别是从十九世纪后半叶开始更为迅猛地发展。在最为发达的资本主义工业中，它们已成为占统治地位的企业形式。

例如，在美国、英国和德国，股份有限公司的生产价值大大超过了其它工业企业的生产价值。但是，不应忘记：企业的股票形式还是当代最大的企业如铁路企业的主导形式。世界铁路的绝大部分属于股份有限公司。

二、企业主联盟 当然，不论通过个别企业的发展和大企业吞并小企业的办法，使资本积累如何迅速发展，而资本主义的进化条件近年来却出现了使资本越来越合并为更大的金额的新形式。不久以前，个别资本主义企业之间发生了激烈的斗争，在斗争中，弱肉强食，但是强者往往在价格上使自己的企业受到损失，因为伴随这场斗争的是产品价格降低，使所有竞争者的组织受到损失。上一世纪八十年代，是许多资本主义工业的最为重要的产品价格严重下跌的时期。资本主义工业出现了严重的危机，为此，资本主义就获取建立新的资本组织形式，即所谓的卡特尔、辛迪加或托拉斯。

各种旨在减少相互斗争和提高价格的企业主联盟和协调，当

然不仅仅是新时期的现象。罗马帝国的法律，如同以后中世纪的法律一样，有许多严厉的规定，其目的在于反对因企业主提高价格而举行的罢工。从合理的原因来看，最令人担心的是粮谷商人的密谋。

但是，上述协调涉及的是产品销售，而不是产品生产过程本身，因此它与新的企业主很少有共同协调之处，通常是暂时性的和过渡性的。在小生产占统治地位的条件下，即在产品生产是由数以千计的独立生产者从事的时候，它们之间的协调最为困难。但是，生产某一种商品的企业数量愈少，则企业主越容易达成协调，而且用共同的力量来保卫自己的利益以代替相互间的斗争。

尤其是下列一种企业股份形式更容易达成协调，即股份有限公司是无个性的，并且每一企业的股东同时又是相应购买股票的其它任何一个股份企业的股东。这样便于实际上把数个股份企业合并成一个企业，而在这种情形下，其中每一个企业在名义上应保存自己的完全独立性。另外，由于股东很少关心业务，所以他比把自己的资本移入该企业的私人企业主更加受到该企业行动自由的限制。

当代的企业主联盟按照每个企业之间的联系稳定程度又可分为下列四种：

1. 协定式；
2. 囤积式或临时投机买卖联盟；
3. 卡特尔或辛迪加；
4. 托拉斯。

企业主只调节加入联盟的企业的少量的和次要的活动方面，

这种协调称为协定式的，例如，商品记帐销售的贷款期限，现金交易的折扣范围，等等。

企业主（通常是商人）临时的协调，目的在于通过垄断商品销售的办法抬高商品价格，这种协调称为囤积式，或者临时投机买卖联盟。正因为如此，这种协调的形式，换句话说，商人的密谋，是企业主联盟最为可怕的形式。近年来，除了其它形式的企业主联盟外，这种形式在美国得到了迅速的发展。仅多次垄断世界铜制品市场的企图，就完全可以成为例证；在小麦、棉花和其它产品的贸易方面，也经常出现这种囤积式的联盟。

为了调节自己企业活动的重要条件（主要是产品生产或销售条件）而组成的多少是长期的和固定的企业主联盟，称为卡特尔或辛迪加。近年来，正是这种企业主联盟（与托拉斯一样）具有代表性。卡特尔绝非是商人们的临时密谋，而是追逐固定的、长期的目标，因而它是标志资本主义经济上升到更高阶段的资本主义企业的新类型。卡特尔具有两个特点：一方面，在卡特尔中，各个企业还没有丧失自己的独立性；卡特尔企业不是一个企业，而仅仅是数个企业的联盟。另一方面，在卡特尔中的各个企业的独立性受到一定程度的限制，即每个企业只能作为整体的一部分去实现自己的目的。上述第一个特点表明，卡特尔区别于托拉斯；第二个特点表明，它不同于上述两种形式的企业主联盟。

影响企业活动的经营条件都是卡特尔调节的对象。参加卡特尔的企业协调涉及到：

1．所买和所卖的商品价格，同时，卡特尔可以确定各种市场上的级差价格；2．通过缩减生产和降低商品价格的途径，提高生

产的规模；3．分配各个卡特尔企业之间的销售范围以排除它们之间的竞争；4．调节价格、生产规模和销售范围；5．在调节价格、生产规模和销售范围的同时，根据总的协定分配卡特尔企业之间的全部订货单。在第五种情形下，各个企业的独立性已降低到最低限度，而且仅表现为：各个企业在自己的生产组织中保持独立性，并且只有通过压缩生产费用才能增加自己的利润。

托拉斯（系美国根据公民法特点产生的企业主联盟的独特形式）是企业联合的最高形式。参加托拉斯组织的各个企业完全丧失了自己的独立性（只名义上保持自己的独立性）。组成托拉斯的企业股票转交给全权管理业务的几个有威信的人员；至于股东取得充当股票的托拉斯证券，用此来计算利润。目前这种形式的托拉斯几乎不见了，因为立法禁止这样做，取而代之的是以参加托拉斯组织的企业合并为庞大的股份有限公司。各个企业失去在托拉斯中保持的那种名义上的独立性，而直接变为一个统一的资本主义的股份有限公司。但是，它仍保持托拉斯称号。

卡特尔和其它形式的资本主义联盟组织建立的基本原因在于：资本的积聚能增强它的经济实力。卡特尔是资本联合的新形式，是大企业逐渐代替小企业和工业发展道路的新阶段。由于资本家联盟的存在，资本积聚化过程具有无比迅速发展的特点，因为在这种情况下，大企业没有排挤小企业。这种情形在长期的斗争后才能出现。但是在共同的利益上，这些和那些企业却合并为一个共同的庞然大物，为此只需要在利益方面一致。

卡特尔也象所有的资本主义企业一样，拥有提高自己利润的经济实力。为此目的，卡特尔力争抬高其出售的商品价格，因为这

是市场条件所允许的，同时，还降低工资(以及其获取原料和其它生产资料的价格)，因为这样做会促使增加利润。因此，毫不为奇的是，卡特尔无论在广大的消费者群众中也好，还是在工人中也好，一般来说，都不享有声誉。他们两者都不得不为自己利益向卡特尔进行斗争，因为卡特尔严重地威胁着他们的利益。

但是，不能认为：卡特尔的影响总是表现在抬高卡特尔企业所生产的商品价格以及恶化劳动条件上。通常，甚至很多人认为：在卡特尔最大限度发展的国家里，卡特尔主要对上述两者却产生完全相反的影响。问题在于，尽管卡特尔增强了资本家的实力，并以此便于他们剥削消费者和工人，但是，卡特尔同时却提高了社会劳动生产力，并最后达到使产品降价和改善劳动条件的结果。卡特尔组织得越严密，越接近于统一的企业，那么对生产技术越能产生积极的影响。

无疑，美国托拉斯对生产的技术进步已产生了特别的促进作用。由于在建立托拉斯时，所有的企业合并成为一个企业，所以托拉斯直接关心所有企业的生产技术都能同样地提高。为此目的，托拉斯要求在技术装备上不够理想的工厂停止生产，而且要把生产集中在技术水平最高的地方进行。例如，伏特加托拉斯在自己建立之后不久，就关闭了八十家工厂中的六十八家，只留下十二家进行生产；沙糖托拉斯和其它托拉斯也照此办理。结果是大大地降低了生产成本，从而托拉斯按低价出售商品，攫取了大量的利润。但是，此外也不应忽略高昂的商品价格会限制其销售，这也是卡特尔经常大量出售低价商品、少量出售高价商品，进而获取更多赢利的原因所在。

至于谈到工人，那么由于生产的集中化，提高了劳动生产率，所以这又便于提高工资。同时，资本的统一把大量工人分类配置在工厂里，在技术上有利于工人的联合。这样就增强了工人阶级

的社会实力。因此，在这一方面，资本家卡特尔的最终结果是适合于大多数居民的利益。

适合于卡特尔产生的最重要的条件之一是保护关税制。假如，在一个国家里占主导地位的是保护关税政策，那么卡特尔的发展将得到比自由贸易制占统治地位情况下无比多的有利基础。原因在于：在前种情况下，该国的工业面临的是闭塞市场，因而卡特尔容易成为国内的垄断者；相反，在强大的外国竞争的条件下，国内企业联合并不能排除外国企业的竞争，并且卡特尔也无能为力来调节销售条件。

由于这种原因，卡特尔在保护关税政策的国家里，例如在美国和德国，都得到了最大限度的发展。相反，在英国，卡特尔的发展就比较缓慢。而英国没有发展原因，除了贸易自由之外，还在于英国的工业远比其它任何国家只是更多地为出口而生产，而且是这种出口分布于全世界。这种作法的后果，使英国工业的民族组织在调节所生产的产品销售条件上存在着极端的困难。①

如上所述，在美国，企业主联盟（主要是很多企业完全合并成为一个企业的形式）得到最为广泛的推广。评论这些组织的作用如下，例如，所谓的钢铁托拉斯，它产生于1901年，拥有14亿多美元的资本；石油托拉斯拥有约1亿美元的资本；铜矿托拉斯拥有7,500万美元的资本，等等。这些庞大的资本组织几乎包括了全国范围的生产。

在俄国，同样也有很多卡特尔，俄国占主导地位的是极端关税保护制，它对卡特尔产生了促进的作用。

在1887年建立的糖厂卡特尔获到了最大的声誉，指的是它通过出口部

① И. 戈利德什坚：《企业主联盟，历史与理论》，1908年，讲稿第7、8页。

分糖到国外的办法来调节糖的价格。这样卡特尔迅速取得了官方的批准，并且做到在相当长的时期内，使这样重要的消费品价格比没有卡特尔时保持相当高的水平。沙糖“配合制”在社会舆论上使卡特尔威信扫地，实际上，这种卡特尔迟滞了俄国甜菜制糖工业的发展，并为某些大的工厂主的利益而向消费者课以沉重的赋税。

在俄国，从本世纪开始，严重的经济危机对建立卡特尔产生了强有力的推动作用。特别是制铁工业，机械制造业和采矿工业，受危机之害最甚，因而出现了许多卡特尔。其中有些卡特尔是在政府的支持下产生的。最有代表性的卡特尔是著名的《铁路订货分配委员会》，即政府机关，它赞同铁路物资保持高昂的价格，并且阻止新的铁路附件厂的建立。

总之，现代的经济发展随一种自然发展过程的力量把资本联合成为更大的经济组织。毫无疑问，这种过程伴随着许多有害的现象，社会政权不应该对之持漠不关心的态度听之任之。现代政府不要惧怕积极地干预经济生活，它完全有可能制止各种资本主义组织的有害影响，因为卡特尔在保护关税的庇护下，已具有特别危险的性质，这件事表明：政府能通过相应的关税政策，即允许外国竞争的办法，去有力地影响卡特尔，并且政府能够轻而易举地挫败卡特尔抬高产品价格的企图。但是，不允许建立卡特尔的任务，绝不意味着是违犯资本主义的发展规律。美国政府同托拉斯的斗争不在于消灭资本主义联盟，而在于使托拉斯具有更加狭义的特点，并把托拉斯变为庞大的股份有限公司。但是，这种股份有限公司不再留有各个企业保持独立性的任何痕迹。现代国家已完全无能为力反对把许多单个企业合并成为一个企业。因而，国家对

托拉斯和卡特尔所采取的有益政策，应当不是力图消灭它们，而是对广大的居民有害的方面及其活动的后果进行斗争。特别是在这些新的资本组织严重地威胁工人阶级方面，政府应当给予充分自卫的自由和工人用工会组织反对资本组织的自由。联合的劳动应当抵制联合的资本。

企业主联盟的出现，是迅速发展中的资本主义工业无政府状态的必然结果。资本主义企图利用这种联盟，实行社会生产的组织方法，然而它是独特的资本主义方式即不是为了社会的利益，而是为了资本家的利益。同生产过剩所引起的产品降价进行斗争，其发展趋势是以资本主义经济的本质为基础。卡特尔总是要把生产限制在它能使投资获取最大利润的范围。由于缩减了生产，卡特尔面临着加剧失业的发展趋势。否认卡特尔的有害一面是不可能的，但是卡特尔仍然被认为是资本主义发展的必要阶段，这个阶段也类似于工厂，尽管工厂的发展使人民群众遭受极大的痛苦，但是它无疑同样也是进步的现象。总之，以卡特尔为表现的进步，是资本主义独特的进步，但是它含有无法排除的对抗性的社会矛盾。因而卡特尔的一切进步都不能不引起在利益上受卡特尔害的社会阶级的反抗。

参考书目

股份公司：

特尔纳：《股份公司》，载《国家知识汇编》，第2卷，1875年。

Л.彼得拉日茨基：《股份公司》，载《股份的非法利用及股份公司在国民经济中的作用》，1898年。

W.奥尔巴赫:《股票交易》,1873 年。

厄歇尔霍伊塞:《股票业的害处和股票立法的改革》,1878 年。

L.戈尔德施米特:《贸易公司的新旧形式》,1892 年。

R.勒曼:《股份法的历史发展到商业法典》,1895 年;《股份公司法》,2 卷,1898 和 1904 年。

企业主联盟:

皮赫诺:《工商阴谋》,1885 年。

И.扬茹尔:《手工业辛迪加》,1895 年。

A.古里耶夫:《工业辛迪加》,1898 年。

库尔钦斯基:《企业主联盟》,1898 年。

A.韦斯宁:《北美托拉斯》,1906 年。

A.拉斐洛维奇:《工业辛迪加》。

И.戈利德什坚:《辛迪加与托拉斯》,第 2 版,1912 年;《企业主联盟》,载《历史与理论》,1908 年。

克莱因韦希特尔:《卡特尔》,1883 年。

贝克:《垄断与民族》,1889 年。

利夫曼:《企业家联盟》,1897 年;《保护关税与卡特尔》,1903 年;《卡特尔与托拉斯》,1905 年。

契尔斯基:《卡特尔与托拉斯》,1903 年。

格伦采尔:《关于卡特尔》,1902 年。

施泰因-布赫尔:《卡特尔事业的发展》,1902 年。

哈尔曼因:《工业成为托拉斯的必然发展》,1904 年。

希尔施:《卡特尔问题》,1904 年。

卢齐耶:《生产者工会》,1901 年。

詹克斯:《托拉斯问题》,1900 年。

冈顿:《托拉斯和公众》,1900 年。

克拉克:《托拉斯的控制》,1902 年;《垄断问题》,1904 年。

伊利:《垄断与托拉斯》,1902 年。

蒙塔古:《当代的托拉斯》。

赫维:《美国的钢铁工业》,1905 年。

麦克劳施:«英国工业中的托拉斯运动»,1901年。

H.莱维:«垄断、卡特尔和托拉斯»,1909年;«各国关于辛迪加和托拉斯的立法»,И.莫利德什捷纳译,1910年。

Л.Б.卡芬豪斯:«俄国铁路工业的辛迪加»,1910年。

А.卡明卡:«商法简述»,1911年。

沙斯基:«托拉斯和辛迪加»,1912年。

第七章　合作企业及其形式

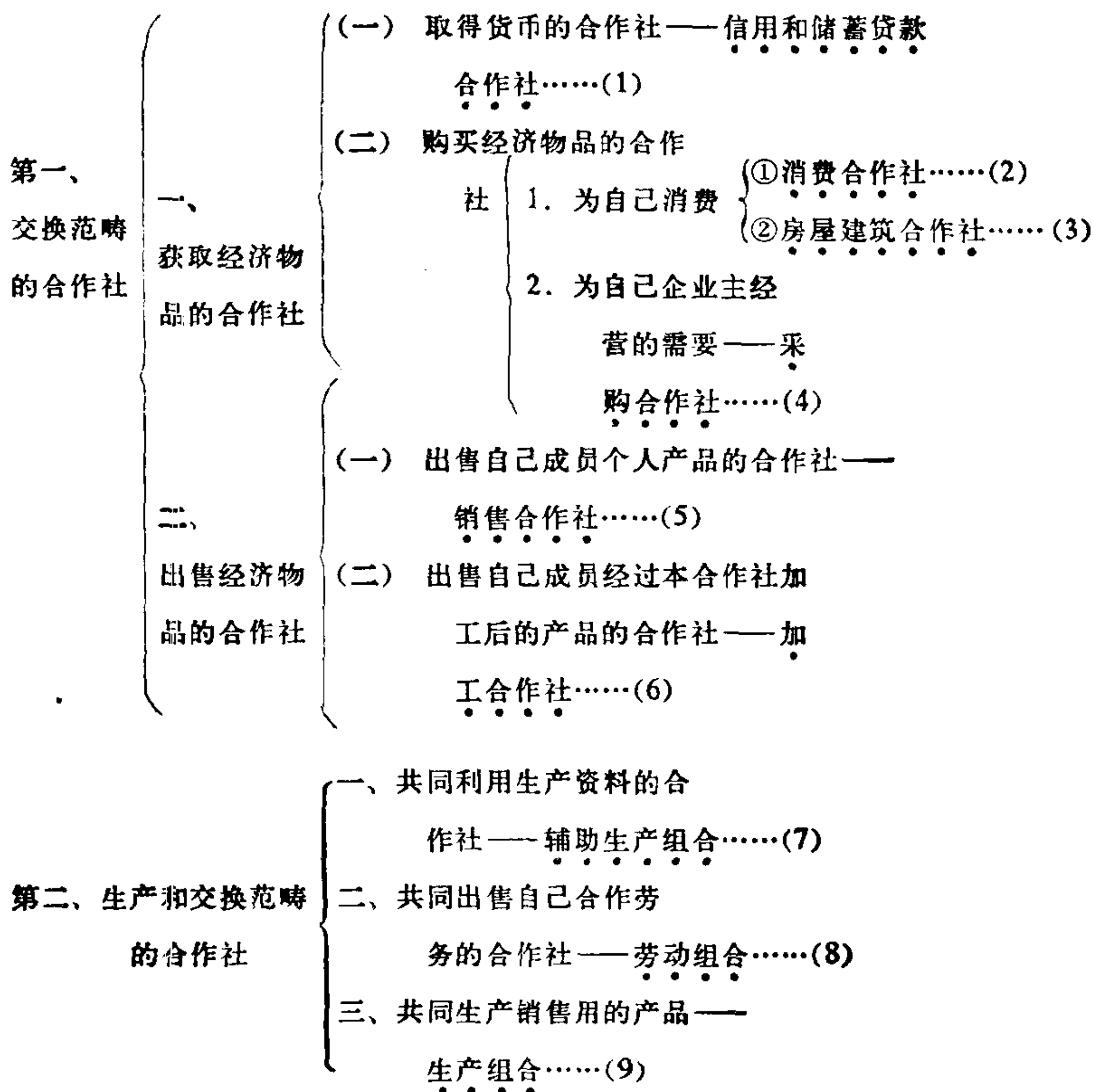
一、合作社的定义及其分类。二、信用和储蓄贷款合作社。人民银行(舒尔采—德里奇)。赖法伊岑信用合作社。赖法伊岑原则。中央组织。俄国的小额信用。三、消费合作社。英国消费合作社的历史。罗契台尔原则。俄国和其它国家的消费合作社。消费合作社的一般评价。四、农业合作组织。农业合作社的各种类型。乳品合作社。西方和俄国的农业合作社。五、生产的、劳动的和辅助生产的组合。俄国日用品生产组合。西方生产组合。组合生存的条件。俄国和西方的劳动组合。六、合作化和政党

一、合作社的定义及其分类　资本主义企业的目的是获取最大的利润。但是，在现代生活中，还存在追逐另外目的和遵循其他原则的完全是另一类型的企业即合作企业。什么是合作企业？这是由若干自愿联合起来的人员形成的经济企业，追逐的目的不是获取投资的最大利润，而是借助于它的经济经营，扩大自己成员的劳动收入，或者减少自己成员用于消费需要的支出。

合作企业既截然不同于资本主义的经济组织，又不同于强制性的社会经济组织。例如，国家和市政机关在广大的范围内实行的经济绝非以追逐最大利润为目的，在这一点上，又与合作企业没

有区别。但是国家或城市经济具有强制性质，而合作企业与此相反，始终是建立在有关人员自愿协调的基础上。因此，合作企业的特点有：1. 目的在于扩大自己成员的劳动收入或减少用于消费需要的支出；2. 自愿组建；3. 公共经营。

合作企业能够包括一切可能的经营活动形式，而且按照每种特点，建立特殊的形式。因此，出现各种类型的合作社（合作企业），它的分类如下：



因此，可以将以上九种基本类型合作社加以区别如下：

(1) 信用和储蓄贷款合作社；

(2) 消费合作社；

(3) 房屋建筑合作社；

(4) 采购合作社；

(5) 销售合作社；

(6) 加工合作社；

(7) 辅助生产组合；

(8) 劳动组合；

(9) 生产组合。

在实践中，信用合作社、消费合作社、采购合作社、销售加工合作社具有更大的作用。三种生产合作社（组合）具有理论上的重要性。下面将评述所有这些合作社的特点。

二、信用和储蓄贷款合作社 德国是以向小生产者、而不是向大私有者提供贷款为目的的信用合作社的故乡。在十九世纪五十年代，几乎同时产生了这样两种机关，并且得到迅速的发展。其中一种机关（储蓄贷款合作社）的倡导者是舒尔采—德里奇，另一种机关（信用合作社）的倡导者是赖法伊岑。

舒尔采—德里奇信用合作社主要指的是向城市小商人和手工业者提供贷款。每个小资本家和生产者的贷款能力都很小，但是在相互团结负责的条件下，它们这样或那样的团体却具有充分的贷款能力。舒尔采—德里奇“人民银行”就是债务人联盟，其中每个人都为另一个人担保，并且通过相互负责的办法以代替每个债务人财产保障不足。这种“人民”银行的固定资本，是由银行成员交付的股份（数目不大）形成，而这些成员又把吸收到银行的资本进行放款，正象主要通过存款的方式把资本吸到一般商业银行一

样。

由于这些银行要求交付一定数量的股份(计股息)，并且只能拥有一定资本的人们(哪怕资本数额不大)才能办到，所以，这些银行要受到资本主义变种的危险，也就是说，在顺利的条件下，“人民”银行很容易变为一般的资本主义银行，近年来，许多舒尔采“人民银行”已经发生了这种变化。

大量进行小额贷款的机关是在德国按赖法伊岑倡议所建立的信用合作社，它的主要任务在于为农民群众组织贷款。它与舒尔采—德里奇银行基本区别在于其股份规模非常小，甚至原则上不接受股份。这些合作社贷款能力的唯一保障，是其成员们根据合作社义务所承担的相互责任。

赖法伊岑型的信用合作社从现代经济制度的观点来看完全是一种非常独特的机关。这些机关的创建者赖法伊岑对其活动曾提出过许多原则，后来都被其继承人当做珍宝来看待。这些原则中重要的是：

1. 各个成员对合作社义务承担无限的责任；2. 在“地方化”的原则即合作社活动限制的原则上，地区的界限很狭窄；3. 禁止合作社成员同时参加数个合作社；4. 原则上不接受股份，因为这是现行法律所允许的；5. 禁止给合作社的工作人员固定薪水(会计人员例外)。

这些原则中的第二、第四和第五项原则似乎象与赖法伊岑组织进行激烈斗争的舒尔采及其追随者所宣称的那种经济谬论一样。例如，地区化原则要求合作社不能超越狭窄地区(通常指某一农村)的框子。但是，根据现代经济制度的普遍规则来看，扩大企业，就是增强了企业的经济实力。看来，用较小的规模限制企业也就是限制了发挥其经济作用。如果企业经营得好，为什么不能扩大企业的规模呢？

原则上不接受股份资本，看来更是难以理解的。不论何种企业，况且以向自己的成员提供资本为任务的贷款企业，如果没有自己的资本，怎能站住脚呢？又用什么向自己的成员贷款呢？

最后，拒收劳务付款似乎更加荒谬。所有现代经济都是建立在私人利益之上的，以劳动不需补偿的原则为重点的经济组织更是如此。建立在这种原则基础上的企业，是否能不仅打算赢利，而且又图暂短的存在呢？

实践表明，不仅能够做到，而且正是这种组织才能适应农民经济条件的要求。上述每一项原则，都是牢固地建立在赖法伊岑合作社所指望的那种社会环境的特点之上的。

承担无限责任的原则，乃是这种合作组织中存在不拥有资本的人们所导致的必然的后果。这种组织同资本主义一般企业一样，不能以自己的资本保证本身义务的履行。它采用自己成员之间的连环保来填补资本的不足。

"地方化"的原则，指对最贫困的成员提供贷款作为合作社的主要任务，这些人由于没有足够的财产，被普通的信贷机关认为是无贷款能力的人。对债权人来说，是什么代替了债务人财产保证的不足呢？只有对债务人的个人信用，这种信用是建立在最熟悉他们身份及其经济活动的全部细节的关系之上。在这种与债务人密切往来当中，债权人对自己贷款，就象对有坚实财产保证的贷款一样安心理得。在某一村庄里，每个人相互间都最了解，而且知道谁值得信任。此外，不向同村的人提供监督相互活动的任何劳动。所以，涉及到一个村的信用合作社可以完全自行处理自己的业务，因为，这种合作社向自己的成员提供的贷款，完全可从每个成员自己的特点出发，而不以它的财产保障为基础进行办理。但是，如果仅仅合作社超过了一定的界限，那么合作社将失掉成员相互间的个人密切往来的优越性，当开立信用贷款时，势必就得履行象其它所有信用机关所采用的原则，即根据该贷款人的财产支付能力办理贷款业务。

第三项，赖法伊岑原则也是根据整个合作社组织所赖以建立的个人因素而产生的。一个人参加几个合作社就可逃脱每个合作社的监督。

第四项，说原则是信用组织作为财产支付能力很弱的人们的合作社所具有的基本特点导致的结果。如果合作社拥有股份资本，那么它只能为交付股份的人员开户，而不会为较贫困的那部分人开户。这种合作社就会向合作社存款的成员进行贷款。当然，开办业务，总是需要资本，哪怕是小额资本。但是，合作社的这种困难可通过外借资本的办法应付过去。合作社借到资本后便开展自己的活动，吸收存款，然后用合作社的利润来抵敷开办业务时的债务。因此，合作社在最初没有任何自己的资本情况下，同样也能象其它任何

一个资本主义银行一样稳固。

最后一条赖法伊岑原则也是从农民信用合作社的特点中产生的。这项原则同样是建立在个人的信用之上。主办这种业务的人们参加合作社的目的不是为了得到好处，而只是想给自己的成员带来利益。他们不取得货币报酬，但得到的是与担任的社会职务紧密结合的尊重和名誉。然而，由于合作社的规模微乎其微，而且在它的活动中，全然不存在官僚主义，所以合作社的管理所耗费的劳动最少，这样带来的损失不会太大，而且一般人也能承受。

赖法伊岑类型的信用合作社，最能够适应于农村生活的条件。每一个合作社在经济上无论怎样软弱无力，但合作社却仍是一股巨大的力量，而且地方的和全国组织将联成一体。这种广泛的组织包含单个的合作社，它是单个合作社天然的和必不可少的补充。因此，仅仅有数十个成员的最微小的信用合作社，也能得到全国合作社组织的强有力的支援。

赖法伊岑信用合作社远非只从事一种信贷业务，而是力争在经济生活的各方面都能对其成员给予帮助。例如，合作社组织联合采购农村经济所需要的物品，出售合作社成员的劳动产品，组织联合使用机械设备，采取措施以推广农业知识，等等。

每一个信用合作社都会遇到因合作社内部缺乏资本供求平衡所带来的不便。在其狭窄的经营区域内，在一定的季节里，存款极为过剩，在当地找不到广泛的出路；但是在另外的季节里，又缺乏资本，不能满足当地对贷款的要求。另外，每个合作社只能吸收当地的资本，其规模就不可能扩大。由于每个合作社存在这些弱点，产生了一种特殊的、所谓的“中央信用局”，它把一定地区的数以千计的合作社联结起来，与上述弱点进行斗争。中央信用局有能力做到：把一些合作社过剩的资本发放到某些资本不足的合作社。

同时，由于中央信用局是比较大的信贷机关，所以它能扩大信用合作社和广大金融市场之间的联系，并且能从这种市场把雄厚的资本吸收到合作社里来。同样，近年来，德国中央信用局也被1902年建业的帝国农业合作银行合并在一起。到1913年，该家银行停业。

所有这些组织完全是由合作社本身组建的，也没有得到国家的任何支持，而大多数合作社原则上反对，或确切些说反对过这种支持。近年来，在这方面发生了变化，合作社机构越来越多地准备接受国家的援助，德国就表示愿意接受它们的要求。在1895年，普鲁士政府建立了“普鲁士中央合作信用局”，拥有逐步达到7,500万马克的资本。该信用局的活动非常广泛，目前大多数信用合作社与信用局发生来往。

在俄国，也存在各种小额信贷机构。我们“储蓄贷款合作社”在某种程度上就是舒尔采人民银行类型的机构，它的历史早在六十年代就开始了。“储蓄贷款合作社”，最初与俄国人的最殷切的希望联系在一起，但是辜负了人们的希望，这并不奇怪，因为就其类型来看，储蓄贷款合作社不大适应农民经济条件。储蓄贷款合作社因要求股份而不向普通农民开放，因此，在普遍贫困和小资产阶级的作用甚微小的情况下，俄国没能推广它。不过，由于它的股份比较少，可以不同时而部分支付，所以，这些合作社与赖法伊岑类型区别不大。

很久以后，俄国出现了“信用合作社”(纯属赖法伊岑类型)，近年来其数量增加得很快。这种类型的机构是在俄国1895年关于信用合作社新宪法公布后产生的。这种合作社在开办业务初始，

就从国家银行借款作为必需的资本，而且它的活动要受到国家的监督。合作社接受存款并发放给自己的成员以短期贷款。

这些机构与纯赖法伊岑类型的合作社的区别在于：前者一般不要成员承担无限的责任（每一个成员通常按合作社的义务，只承担为每一成员发放的最大贷款额的数倍的责任），并在实践中，对所选择的负责人不按无偿劳动的原则对待。其次，俄国的农民合作社也不遵循“地方化”的原则，大大超出农民合作社的规定范围。在德国，一个赖法伊岑合作社平均至少拥有100个成员，而俄国却在450个成员以上。原因在于：俄国合作社数量比较少，自然每一个合作社都要在更为广泛的地区开展自己的活动。因此，它就丧失了德国合作社那种贷款交易独立自主的优越性。

近年来，在俄国某些地区，农民合作社广泛流行，并且成为向农村高利贷进行斗争的非常有效的手段。一个中等的农民可用它所发放的贷款去实现各种各样的目的，如购买牲畜、生产工具，租赁土地，购买土地等等。农民合作社除了为自己直接的使命外，作为农民自救组织也是非常重要的。在这一方面，这种合作社也象其它形式的合作机构一样，对俄国农民具有巨大的教育意义。

到1914年1月1日，俄国拥有12,789个信用和储蓄贷款合作社，资产达到62,100万卢布和800万成员。它自有资本金额相当大，达到8,320万卢布。

俄国的信用合作社（也象西方的一样），是一种小额信贷机构，最适宜于农村。但是，孤立的信用合作社并不能充分开展自己的活动。在德国，这类机构联成一体，成为中央信用局和帝国联盟。俄国也是需要这样做。近来产生的信用合作社联盟表明：俄国已经开始明显地感到有必要把各个合作社联合起来。

信用合作社联盟应当发展成为类似于德国中央信用局那样的机构。此外，还需要建立一种把全国小额信贷合作机构联合起来

的中央组织。第一个全苏合作联盟表示反对用国家金库的资产建立中央帝国合作银行，担心用国家监督排挤掉合作社贷款。原则上不应当有什么理由反对国家对合作化事业的援助，但是，须注意到俄国存在着占统治地位的官僚主义制度，不能不同情联盟的忧虑，即国家金库的援助将是用高价买到的，也就是说，俄国合作社机构现在所享有的那部分活动自由将被缩小。而且，国家银行现在打算把信用合作社变为自己所隶属的机构之一。假如这种打算实现了，那么俄国的年轻的合作社贷款事业被染上办公室职员们的那种呆板习气，只能全部垮台。所以，不能不赞同俄国合作社联盟的方针，始终坚持合作社运动最需的一点即消除政府的监督。

在1912年，莫斯科建立了“莫斯科人民银行”，力争成为全帝国中央合作社贷款机构。

三、消费合作社 购买消费品、然后将其转卖给自己成员们的消费者联盟，称为消费合作社。通常在购买商人们的消费品时，购买者要向商人付出（超出商人自己的商品劳动耗费价值）高价，消费者合作社力求使消费者保存这笔多付出的钱。它的组成部分如下：一部分人通过交付股份形成一定的资本，并用其购买消费品和设立向合作社成员出售这些消费品的场所，这种企业对消费者非常有利。

在英国，消费合作社是根据著名的英国社会主义的奠基者罗伯特·欧文的倡议建立起来的。这些消费合作社最初建立于上一世纪二十年代，到三十年代，英国已拥有数以百计的消费合作社。但是，这些最初建立的合作社所取得的成绩并没有保持下去，而在三十年代后期，几乎全部垮台。合作社迅速崩溃的根本原因，一方面在于这项事业是新事物，而另一方面则在于第一批消费合作社缺乏内部安排。

合作社运动的新纪元开始于1844年，即从英国北部小城市罗契台尔由28个工人按新原则建立消费合作社开始。创建者称为“忠实的罗契台尔奠基者合作社”，曾取得了显著的成就并成为后来的消费者合作社的榜样。这种合作社的章程基础是，它采取新的组织和活动的原则，命名为“罗契台尔原则”，主要有以下几项内容:

1)所有成员，不论其拥有多少股份，权力一律平等，每个成员应该只有一票表决权；2)股票数额很少，甚至贫困的市民也有可能得到；3)商品出售仅用现金，不予赊卖；4)所出售的商品价格接近于市场水平即采用平均利润加采购价格；5)按每一个成员购买额的比例分配利润。

上述第一、第二两项原则，赋予消费合作社以民主的性质。由于推行第三和第四项原则，所以，年终合作社拥有大量的余钱，将其按成员购买额的比例进行分配。可见，合作社成员获取好处，不是从消费合作社店铺购买低廉商品(通常这种店铺出售的商品价格与一般公道的商品价格一样)中实现，而是从营业年度结束所分配到的金额中实现的。因此，合作社的职能作用不仅是作为一个店铺，而且还作为一个储蓄所，因为，所谓合作社的利润实质上不是别的，而是合作社成员在一年当中从小额购买额中所累计起来的储蓄钱。这些存款是合作社成员全然不知不觉积累出来的，因为每一个成员都是按普通市场价格购买商品，因而它就没受到任何损失。

第五项原则即分配余钱遵循独特的制度具有更为重要的意义。假如按照它们所交付的股份比例在合作社成员之间分配余钱的话，那么合作社不可避免地要具有企图获取最大利润的资本主义企业的性质，合作社企业越兴旺，股份产生的收入越大，则股东们就越倾向于少吸收新的享有同等权利的成员参加合作社。

因此，出现的趋势不仅限制了股东的数量，而且也限制了合作社的业务开展。相反，在按照每一个成员购买额的比例在成员之间分配余钱时(况且股份的普通利息从余额中计算)，不仅每一成员关心尽可能多地购买合作社的商品，而且所有的成员们都关心增加成员的数量，因为合作社成员越多，则合作社每一成员所得到的余钱就越多。

这种消费合作社组织应付实际需要的能力是显而易见的。每一成员在满足自己当前需要又不受到任何损失的情况下，有可能得到大量存款(在英国，为此一个消费合作社的成员年平均可以得到约4—5英镑)，而且能避

免商品伪造和低劣的危险，这在普通的店铺里，会使购买者受到极大的危害(特别是在为贫困购买者开设的店铺里)。

目前，大不列颠全部工人消费合作社都是按罗契台尔原则建立起来的。到1912年，在大不列颠，其数量已达到1,520个，拥有2,876,872个成员，股份资本达5,700万英镑，成员之间分配的纯利润达1,300万英镑。消费合作社在这一年的周转额计为122,885,411英镑。四分之一以上的大不列颠的公民因此而享受到参加消费合作社的益处，在合作店铺里，可购到一切可能的日用消费品，如不仅有食品杂货和零星商品，而且还有肉、乳、青菜、面包、衣服、煤炭、家具和器皿，等等。

大不列颠消费合作社分布在两个中心的周围。两个批发采购(一个为英格兰，另一个为苏格兰)合作社是它们的经济中心，而“合作联盟”(产生于1869年)则是宣传合作思想为宗旨的精神中心。这种联盟每年举行合作社代表大会，力争使合作运动不致蜕化和脱离自己遥远的崇高目的。至于谈到批发采购合作社，则它是强有力的经营组织，是消费合作的自然补充，排除批发商的中介作用，如同消费合作社排除零售商人的中介作用一样。

消费合作社不仅能够在向外采购所需要的商品，而且还能在自己的作坊里制造产品。因此，就产生了消费合作社的生产部门，在合作运动发达的国家里，近年来越来越发挥最大的作用。

但是，不应该把消费合作社的生产企业同另外一种生产组织即生产组合混起来。后者没有雇佣操作，而工人就是生产资料的主人。而消费合作社的工厂则是完全靠雇佣劳动操作的企业，并且利润为其主人消费合作社所得。因此，消费合作社作为业主的身份出现，当然不同的一点在于，消费合作社不会滥用自己业主的地位，它作为普通资本家却要更多地顾及到工人们的利益。消费合作社的生产企业具有充分的生命力，并得到迅速的发展，而当时的生产组合却勉强地维持生存。

比利时的消费合作社是一种特殊的类型，它和政党紧密地结合在一起。特别是社会主义政党在其经济组织中找到了强有力的支柱，消费合作社在其中起着主要的作用。

至于谈到俄国的情况，俄国的消费合作社建立于六十年代。到九十年代末，俄国消费合作社的成员已达到25万人。但是，这个比较可观的数字并不

证明俄国的合作运动有力量，因为在俄国的消费合作社中，当时大多数隶属于工厂经营的合作社，几乎不享有独立的支配权。实际上，这不是自由的合作社，而是另外一种类型的组织即在某种程度上变为工厂的店铺。仅在1905年后，随着俄国社会团体的共同发展，俄国各种形式的合作运动才开始迅猛地发展起来，其中包括城市和乡村的消费合作社。到1913年1月1日为止，根据农村储蓄贷款合作社彼得格勒分部第三处的统计资料，俄国已有8,790个消费合作社。这些消费合作社的成员数量约达150万人。大部分消费合作社建立在农村。农村合作社之所以得到迅速的发展，原因是：在商人们的利润水平相当高的情形下，即使是管理不善的消费合作社也能成功地与商人们进行竞争。而且，由于商品运往农村要课以非常高的利润息金，所以，几乎没有什么经验的农民也能在消费合作社里收回足以发展合作社的利润，这是毫无疑问的事。

1905年后，俄国合作运动的发展，不论在城市，还是在农村，都全面地表现出来。不仅出现数以百计的新型合作社，而且旧式的合作社也贯彻新的精神。在许多工厂，工人们有效地把持消费店铺，进而把这些微不足道的合作社变为有实际能力的合作社。特别是，由于持续的工业危机所造成的粮谷和其它消费品猛烈涨价，过分地影响了工人们的开支，所以，1907年合作运动更为发展。

目前，几乎谁也不会否认，消费合作社对工人阶级来说是具有重要的意义。英国消费合作社的成员年平均所得的那几个英镑，已经远远不是略微增加工人一般生活开支的情况了，尤其是再补充一点的话，由于存在消费合作社，工人们得到的是货真价实的商品。消费合作社对商品价格的间接影响也是很重要的。在商品竞争发展比较差的地方，这种间接影响可能更甚，促使零售价格大幅度下降，例如在俄国，农村店铺的价格就有时下降，在附近开设消费合作社后，价格要百分之数十地下降。因此，不仅是合作社的成员，而且所有的居民都会从消费合作社得到收益，而商人们从居民们那里所得到的“贡品”就大量地减少了。

其次，在消费合作社中，建立不同于资本主义经济的另外一种新的经济组织，对于现代经济制度普遍进步是很重要的。消费合作社直接排除资本主义的交换，而用有利于消费者的有计划的交换组织来代替资本主义经济自然的交换机制。这一点使现代经济制度贯彻一种有利于居民的、自觉地控制社会经济过程的原则。消费合作社的业主不是资本家，而是广泛的社会集团，而且消费合作社的目的不是用所耗费的资本来获取最大的利润，而是在每个成员为消费需要消耗自己的收入时，使他们尽可能有大量的存款。因此，消费合作社的收入不是利润，因为它是消费者积蓄的存款，不是所耗费的资本换来的利润。

消费合作社在改革交换时，并不满足于这一点，还企图改革本身的生产，也就是说，它以企业主的身份，在排挤掉商人资本家之后，还企图排挤掉工厂资本家。尽管消费合作社是这样一个徒具形式的业主，就象一切其它的企业主一样，但是，异常重要的是，在这种情形下，业主却并不是与工人异己的资本家，而是合作社，它的成员恰恰就是工人自己。因此，在这种情况下，集体的工人就是每个工人的业主，就象社会主义制度下的情形一样。

但是，需要指出的是，消费合作社是一个非常强大的组织，比如在英格兰，它拥有四分之一的居民和每年掌握数以千万计的英镑流通额。因此，我们面前出现了在资本主义旧世界内部以不可抑制的力量向前发展的新的经济世界，这个世界是建立在根本上否定旧世界的原理基础上的。

在这些新的经济组织里，无产者获得了一种经济教育，不经过这种教育，无产者永远不会完成建立未来制度的神圣任务。将来，

工人要独立地掌握异常复杂的和庞大的经济机制，为此，工人应当具有高水平的经营本领、经济进取心和核算精神。如果工人为资本家雇佣劳动，那么他不可能得到这些素质。合作教育必须给工人以这种培养，伟大的合作化历史事业就包括了这一点。

消费合作社与其它合作形式本质上的区别是，这是无产阶级合作的唯一形式。在交换范畴中，其它合作社就是为小生产者的利益服务的，向他们提供生产资料，或者组织加工和出售小生产的产品。无产者丧失了生产资料，不是自己劳动产品的主人，因而也就不需要上述类型的合作社。他的所有财产就是消费品。因而，他仅仅作为消费者、消费品购买者，才成为合作组织的成员。

恰恰这一点赋予消费合作社以特殊的重要性。资本主义的发展导致生产竞争和居民的无产阶级化。鉴于这一点，无产阶级的合作组织的作用日益增大。因此，消费合作社的巨大成就促使许多社会主义者产生一种想法，即消费合作就应当把所有的重大社会现实问题加以解决，看来这是不足为奇的。事实上，目前消费合作社已经成为巨大的经济和社会的力量了。难道消费合作社进一步发展就不能做到逐渐地把整个国民经济都包括进来？也就是使消费合作社手里集中全部社会的生产资料，并因此资本主义世界逐渐地和悄悄地变为新的世界，合作的世界和社会主义的世界，在这个世界里，统治者将不是资本家，而是工人。

然而，不论这种幻想多么自然，它却是一种虚幻。消费合作社是一股巨大的经济力量，但是它毕竟有自己特定的界限。

但是，这些界限来自消费合作社本身的特性。消费合作社的力量及其在与资本主义企业进行斗争中占主要优势是在于它是一

种永远有着得到保障的市场。消费合作社不需要寻找购买者，因为正是这些消费者组成了消费合作社。由此应当看到，在消费合作社的帮助下工人们之所以手里掌握生产资料，仅是因为他们充当着市场上的购买者的缘故。但是，一般说来，消费品，特别是工人阶级的消费品只是市场上的部分商品。除了消费品之外，消费合作社还生产不列入民用的生产资料。路轨、铁路附属品、船舶和其它等等，这些都不是工人们要购买的，也就是说，这些物品的生产都不是消费合作社所组织的，但是，对发达的资本主义经济来说，其特点却正是逐渐扩大构成生产资料的那部分社会产品，并缩小构成消费品的那部分社会产品。

诚然，其它类型的合作社正是为生产资料的需求而建立的，这就是把小生产者联合起来的合作社，例如，农民采购合作社，等等。但是，在现代技术的条件下，小生产只有在农业经济中才能得到顺利地发展，资本主义大生产往往在工业中占上风。所以，采购合作的范畴在很大的程度上自然就不包括广泛的、主要是其作用日益增长的工业生产资料的生产部分。资本主义世界占支配地位的生产，目前是铁路工业(近年还有棉织工业)。在这一方面，我们看到了资本的过分聚集即握有数十亿卢布资本的企业。工人消费合作社完全无力掌握这些现代资本的主要支柱。消费合作社完全是另外一种范围，就其国民经济作用来看，是非常狭窄的，也就是国民消费的范畴。

而且，这还不是全部居民的消费，而仅是其局部的即主要是工人阶级阶层和次要的资产者阶层的消费。无产者的低层之所以不能成为消费合作社可靠的顾客，是因为他们不是可靠的市场。工

资低下的无产者需要过半游荡的生活，并且不能把自己和消费合作社联系在一起，在这一点上，无产者是十分无援和贫困的。同时，消费合作社就需要现金出售，而无产者惯于赊购。相反，合作社上层有产者阶级是合作社需要的富有者。消费合作社却不能满足富有人们的阔绰的要求，因为消费合作社是为广大消费者开设的。对富有者来说，不需要合作化。因此，消费合作化即便其最为发达的时期，也只能涉及部分日用消费。

最后一点，在现代经济的条件下，相当一部分社会劳动耗费在出口商品的生产上。例如，英国相当一部分棉织产品运往国外。不论英国消费合作社多么发达，它也能找到以世界为市场的这部分英国产品的销路。

当然，在合作化发展的一定程度上，最后一点障碍并不是无法克服的。合作化可以超出某些国家界限，把各个国家的合作社联系起来。例如，英国消费合作社就直接与丹麦的乳品合作社有往来关系，而丹麦的农民不经过任何资本主义贸易的中介，直接向英国销费合作社组织内的工人们提供牛奶。但是，要做到这一点，不论是输入国，或输出国，需要有非常发达的合作社；然而这种情形是罕见的。向没有合作社的文化落后的国家输出商品，自然是超出了消费合作化的影响范畴。

这样一来，非常清楚：消费合作化不论怎样发展，正如其它合作化形式一样，都不能够摧毁资本主义世界的堡垒。但是，也非常清楚，合作化却提供了钱财并组织了获得新制度胜利的力量，没有合作化，这种胜利在相当的程度上是不可靠的。

四、农业合作组织　农业经济合作社是最重要的形式之一，

是主要为农民服务的信用合作社。但是,此外,农业合作化还表现在其它一系列的组织中。采购合作社、销售和加工合作社在农业经济中多半都有份。

特别是农业加工合作社别有风趣。它需要与生产组合加以严格区别。在生产组合中,企业属于其从事劳动的工人。相反,在加工合作社里,生产则是用雇佣劳动进行的,而且企业的主人是一批小生产者,他们经营企业,为自己的某些产品加工,费用由大家共同负担。这种类型的企业以及最为广泛的形式可算为油脂加工合作社了。

丹麦是当代油脂合作社类型的古典式的国家。在丹麦,1882年由斯蒂林一安德森创建了首批油脂业合作社。这批合作社立即引起公众的注意,在翌年又有一些新的油脂合作社建立起来。之后,这种新式企业的发展速度异常之快,每年都有数十家企业出现,之后就是上百家企业出现。到1913年,丹麦拥有1,177家油脂合作社,其成员达到156,000人。这些企业的周转金在这一年达到32,600万马克。

油脂合作社的组织方式如下:油脂合作社属于一伙农民,也有属于较大的户主。用于建立油脂合作社的费用通常是由发达的小额信贷合作企业提供的。油脂合作社的主人们有义务用自己的产业向油脂合作社供应牛奶。同时油脂合作社所使用的牛奶按其质量进行严格核算。这种办法所收集起来的牛奶,在有经验的技师管理之下,在合作社里通过其它雇佣工人们的协助加工成为油脂,然后予以销售。所获得赢利额在合作社的户主之间按每一户主提供的牛奶数量,有比例地进行分配(当然首先要抵敷一切支出之后)。

在丹麦，当时每一个油脂合作社都是完全自主的，通过一系列的组织同全国其它油脂合作社发生联系，共同形成一个严整的和互相有联系的全国性的整体。丹麦油脂合作社的发展结果是，大大提高了生产技术水平。制造油脂的全部过程是完全合情合理的，并且油脂的质量不断得到改进，以至于丹麦的油脂就其美质来说，可列为世界市场的头等产品。油脂的个体生产似乎完全无力与合作社的生产进行竞争，而且，目前，百分之九十以上的丹麦制造的油脂，属于绝大部分是中层和低层农民参加的油脂合作社制造的。

上世纪九十年代起，其它国家里的乳制品合作社也迅猛地发展起来。

其它样式的加工合作社有：葡萄酒业合作社、淀粉磨制业合作社、合作磨坊、酿酒厂，等等。

采购和销售合作社的目的在于使农业生产者摆脱商人们的剥削。在各个国家里，采购合作化，作为相当广泛的合作化，得到了特殊的发展。

这些合作社之间都联成地方的和国家的联合会。德国的销售合作社较之丹麦的，其作用不是很大，因为丹麦拥有一系列大型国立组织来销售各种农业产品。

在德国南部（以及在其它国家里，例如，在瑞士），近年来农民中间联合使用农业机器的合作社（农业生产和副业组合）得到了相当的普及。一伙农民合力购买机器，并且每一个成员可以轮流利用机器。这样一来，农民们有可能使用（小农经济来看很贵）比较昂贵的机器，例如，蒸汽脱粒机以及播种机和收割机，等等。

法国农业合作社的发展一般比德国的要慢。然而，法国共有4千多个所谓的农业辛迪加即各种性质的合作组织。酿酒业、园艺业、果园业、烟草业和其它的辛迪加，其追逐的目的在于合力购买所需要的生产资料，销售产品，获取所需要的资料，利用贷款，等等。近年来，法国大力发展加工业合作社，如酿酒业合作社、橄榄油生产者合作社，制糖业、淀粉和酿酒合作工厂，等等。

意大利农村的合作社运动非常奇异。它令人感兴趣的不是自己的规模，而是它企图建立在实践中很少成功的合作社形式。这一运动力图(成功地)解决组合生产的极端困难的任务。在这一方面，意大利内尔伊米利—亚勒佐省的各种合作社尤为突出。雷焦—艾米利亚的合作化运动是在社会主义者的直接影响之下发展起来的，原因是它有独特的性质。在该省份的农业合作社组织中间，近年来出现的租赁合作社特别令人注意。这些合作社是在1900—1901年期间，意大利农村广泛的罢工运动失败之后建立起来的。罢工引起大量的失业，于是农民的社会主义组织为了给其成员们寻找工作，决定着手集体耕种土地。在1901年，工厂里建立了第一批由471户组成的这种合作社。它租赁了4个庄园，并且非常顺利地操办自己的事业。全部农业劳动由推选出来的管理委员会进行领导。合作社的经验表明，完全可以大量租赁土地。在意大利，有30多个这种共同耕种土地的租赁合作社。

近年来，俄国也开始推广农业合作化。俄国首次试图建立干酪制造业合作社，是在六十年代和七十年代之初，当时韦列夏金和其它一些人在某些公用机构和地方自治局的支持之下，在特维尔、雅罗斯拉夫、诺夫哥罗德和其它省建立了一整套合作社（所谓的租赁干酪制造业合作社，尽管这种名称并不十分确切，因为它不是生产合作社、生产组合，而是加工合作社，如同西欧组建的乳制品合作社)。然而，这些尝试都没有取得成效，仅仅对俄国油脂业和干酪制造业的发展起了促进作用，况且，其中这种事业的有些领导者，最后变成了大的资本主义企业主。这种失败最大的特点在于，它表明居民们的首创精神对整个合作化取得胜利是多么需要啊。当时，俄国农民还不善于支持知识分子向其提出的新的经济组织，而知识分子的一再努力，对填补这一重要缺陷似乎都无济于事。

可以想一想，俄国农村为什么完全不善于接受新的合作化形式。知识分子和地方自治局对合作化开始冷淡起来，而且在这一方面知识界合作事业的朋友们所搞的某些尝试（例如，H. B. 列维茨基建立农业组合的尝试)照旧归于失败。但是，俄国的农村略微觉醒起来，农村中逐渐地出现了象西欧那种类型的强大的合作化运动。

令人特别感兴趣的是，西伯利亚象丹麦那种类型的油脂合作社，迅速发展起来。到1910年，西伯利亚已拥有1,337个合作社。在西伯利亚，正如同在其它国家一样，合作化生产的发展显著提高了技术水平。尽管西伯利亚的

油脂远远赶不上丹麦的，但这并非是遥远的事，并且由于合作化的结果，已在国际世界市场上占有稳固的地位。

据统计，约有半数的西伯利亚油脂是合作油脂业生产的。它经受过与个体的资本主义油脂业的严峻斗争，并在斗争中成为胜利者。在西伯利亚许多地区，合作社排挤个体工厂的过程“几乎已经结束，而且几乎全部个体油脂业都没有经受住合作浪潮的强大袭击，或者停办事务，或者转移到合作化的手中”。①西伯利亚合作油脂业的成功在颇大的程度上取决于：西伯利亚油脂合作社得到了在1902年出现的“建立西西伯利亚合作油脂业合作社的特殊组织”的援助。到1907年末，建立了“西伯利亚油脂业组合联合会”，其成员包括400个组合。该联合会在1911—1912年期间，其商品周转额达到2,100万卢布。

情况是变化无常的：不久以前，俄国油脂合作社变成了资本主义的油脂业。目前，资本主义油脂业又经受不住合作油脂业的竞争。

但是，不仅西伯利亚的农业合作社发展得比较突出，而且在1905年俄国农村基本上行动起来以后，其它地方也开始产生了各种形式的农业合作社，即油脂合作社（北方各省），消费协会，信用合作社，小型农业协会（履行采购和销售合作社的职能，有时还履行信用合作社及其它职能）。总之，不容置疑，虽然俄国合作化运动的发展面临着不利的政治条件，因而俄国甚至同一性质的合作机关也完全没有联合起来，而且，在这一方面，与西方通过国家联合会互相联系起来的合作相关相比，则是一种奇特的相反情形，然而俄国的合作化注定会引起象西方合作化已经起到的那种巨大的创造性作用。

五、生产的、劳动的和辅助生产的组合　合作社在生产范畴中的特征是，一伙工人独立地实施生产过程，或者共同利用生产资料。生产和劳动组合的工人们形成自治的集团，在生产劳动的过程中联结为一个经济整体。辅助生产组合是在下述情形下产生的，即一伙工人进行个体生产，但却共同利用某些生产资料（例如，

① A.A.巴拉克申：《西伯利亚油脂业合作化》，全俄第一届合作代表会议丛刊，第401页。

数个铁匠，自费劳动，但是却有共同的打铁坊，或者数个陶器匠有共同的熔铁炉，等等)。

在某个手工业中，出现生产组合的一般条件是，一方面该手工业在技术条件上需要大规模地生产；另一方面，生产资料的必要费用为数不多。手工业的技术越简单，资本主义工业在该手工业中越不发达，在该手工业中越需要把若干工人劳动力联合起来，则组合就越容易出现。在拥有发达的资本主义工业的国家里，资本主义企业很少允许组合的存在。相反，在文化较落后的一些国家里，组合才能广泛流行。俄国就属于这类国家之列。

例如，在俄国北方省，狩猎业的组合迄今仍然起着非常大的作用。北方省的狩猎组合一般有4—10人参加，其中每一个人都必须向组合提供一定数量的食物和火枪。捕获的野物在狩猎者之间平均分摊。在捕鱼业中，组合同样广泛流行。狩猎和捕鱼业的组合有时则是一伙人为了一定的经济目的而纯属于临时性的联合，一旦这个目的达到，就散伙；有时却是长期的和稳定的经济组织。在捕鱼业组合里，一般有推选出来的领导者，即通常比组合成员获得较多份额捕猎物的组长。有时，这种组合完全不用雇佣工人，至于在其它情况下，则按季节对外雇佣工人。所谓的白海和北冰洋手工业流动者的捕鱼业组合是最典型。它没有自己的捕鱼工具，而是从企业主那里取得它，还给业主时，则付出一定份额的狩猎物作为资本的补偿。

A. A. 尼古拉耶夫所描述的普斯科夫湖的捕鱼业组合令人特别感兴趣。在每一个组合里(被考察过的组合数量达到100个)有4—5户参加，有12个工人以上，参加者提供给组合所必需的资本的份额不等(主要是大鱼网)。在所得到的猎取物中，一部分用于资本的酬金，按组合每一个成员股份比例办理；一部分用于劳动报酬，按相等的份额在组合成员之间进行分配。组合组长是被推选出来的领导者，并没有任何独立的权利，组长的威信完全建立在其丰富经验和业务知识上。①

① A. 尼古拉耶夫:《合作化的理论与实践》，第1卷，第177页。

在采矿工业中，组合同样得到相当的发展，原因是在采矿工业中缺乏原料费，同时，需要很多人合作才能取得事业的成功。在乌拉尔有采金组合；在俄国许多地方建立采石组合，各种矿石开采组合；在顿河边区有采煤组合，等等。在某些手工业中的家庭手工业中间，非常广泛地建立了辅助生产组合（采矿、锻造、温床和擀毡洗濯组合，等等）。

俄国的古老组合完全类似于原始氏族存在的那种经营组织。还建立过西方一度曾把这种联合会同彻底改造欧洲社会制度的希望交织在一起的"生产联合会"，这种联合会是在当代社会运动直接影响之下产生的。

在1848年，巴黎无产者暂时掌握政权的革命之后，法国曾极力试图广泛建立这种生产联合会。临时政府曾拨款300万法郎用于建立生产联合会，数年后就出现了数百个这种联合会，其中有56个合作社得到了政府的借款。但是，到五十年代初，联合会的绝大部分都垮台了。

为了对生产合作社生存条件进行评价，首先必须严格地把生产组合和劳动组合区分开。生产组合在现代经济条件下应当生产用于销售的产品，因为现代经济具有交换的性质。它是独立的经营企业，它的主人是一伙工人，共同掌握生产资料和用共同的劳动所制造出来的产品。为市场销售的生产组合服从于所有的市场规律。它同其它一切企业一样，要与别的企业进行竞争，而在这种竞争中，强者得胜。

作为独立的企业，这里非常重要的是，生产组合不仅在**生产**上，而且在**采购**和**销售**上，都是合作组织。生产组合的成功不仅取决于它有效地管理生产过程，而且非常重要地还取决于它成功地采购其所必需的生产资料和销售自己的产品。生产组合的收入在颇重要的程度上取决于其领导者善于采购在价格上尽可能低的必

需产品和销售在价格上尽可能高的产品。

可见，生产组合比仅仅在生产范畴里合作化更为重要一些，因为这种组合是全面合作化的典型，它把一伙工人们联结成为一个经营整体，全面地面向市场。由此也产生了特殊的困难，这些困难正是这种合作化典型所碰到的。

在生产组合里，不存在雇佣劳动。它的成员不仅应当用自己的力量组织生产过程，而且还组织企业的全部营业部分。但是，如果说在组织生产上工人们是完全得心应手的因素，因为生产过程必然是他们最熟悉的，那么对企业的营业部分来说，却绝不能也这样说。一个普通的工人不掌握任何有关他所生产的产品销售条件。在现代经济条件下，企业的成就首先决定于对市场的全面了解以及适应市场需要的本领。企业活动很少有因循守旧的特点，并且需要具备特殊的知识和才能，而这一切远非所有的体力劳动者能成功地完成的。

生产组合尽管与手工业或家庭手工业相比是一种大型的企业，但是比资本主义企业来说，它通常却是一种小型的企业。形成组合的工人们不具有资本，一般来说，也就不能够建立大型的企业。但是，小型的工业企业超不过大型的企业。所以，除了构成组合的工人们没有商业经验之外，组合由于其规模不大，所以比与能竞争的资本主义企业也是软弱无力的。

但是，生产组合软弱性的主要原因在于，它同其它种类的合作社最根本的区别就是原则上否定雇佣劳动。在其它全部合作社中，合作社的业务是在雇佣工人的帮助下进行的。正因为这样，合作社才能够把最有用的劳力吸收到这些业务中来。相反，在生产合作

社中却不存在雇佣劳动。许多人认为这一点正是组合超出其它类型合作社的根本长处所在。但是，对这一点不仅不能说是无争议的，而且有可能很快发生分歧的看法。从一般的社会主义思想观点来看，不可能有理由否定雇佣劳动，因为即便在社会主义制度下，劳动者并不是生产产品的主人，而是社会的从属代表，它用自己的劳动获取一定的工资。只有希望停止把人附属于社会的无政府主义思想，才根本上否定雇佣劳动。如果还指的是现代经济制度的条件的话，那么否定雇佣劳动的原则，势必被认为是极端不合理的和无法实现的经济要求。由于这种否定，生产组合在选择最优秀劳力方面就把自己束缚住了，并且，与自由选择对其目的最有用的劳力的其它一切经济企业比较，就陷于了最困难的境地。正因为如此，生产组合从根本上比其它一切合作社弱，因为它在最主要的选择最优秀的劳力方面被限制住了。

由于这些原因，生产组合仅在个别情况下才能取得成就。要取得成就，就需要有非常特殊的条件，首先是加入组合的工人们要具有特殊的素质，即工人们不仅应当是一般意义上的好工人，而且还应当具备(尽可能其中某些人们)组织企业和安排其商品生产部分的天才。但是，仅有一些企业主的天才还是不够的，还需要组合的参与者们具备一定的道德水平即自然献身的准备（不是说一般的忠诚），因为在取得成就之前，需要长年能忍受甚至失败和损失。

然而，这些还是不够的，因为除了个人的天才外，为取得成就还需要工人们用各种办法从自己存款中或者从别处借贷交付足够的资本。

这些条件在有些地方能够达到，但是在发达的资本主义经济

中，仅仅在罕见的情况下，生产组合才能在争取自己生存的斗争中站住脚。在建立成百个组合中，被保存下来的单位不多。但是，就是这些幸存的组合在自己的发展道路上，仍然遇到新的特殊的障碍，总是使其纯劳动的类型失去原意。

问题在于：生产组合也象其它为市场而生产的所有企业一样，应当使自己的生产规模适应市场的需要。但是，资本主义经济条件下的市场，是一个不稳定的数值，即市场需求时而紧缩，时而增长。因而，每个资本主义企业也时而减少、时而增加本企业的工人数量。组合却不能减少本组合的成员数量，因为，所有的工人都是企业的具有平等权力的主人。另一方面，组合也不能把其临时需要的工人作为补充成员吸收进来。总之，组合在吸收新成员中不得不非常拘谨行事，因为只有中等水平以上的工人才能够成为组合的有用成员，而把不具备组合需要的工人吸收到组合里来，意味着葬送了组合的一切事业。

摆脱这种境地，只有一个办法即在补充成员的同时，组合必得还有雇佣工人，对待他们，原则上同其它任何资本主义企业没有区别。因此，有成就的组合注定必须改变自己的纯劳动的类型，甚至于不顾及组合成员的愿望。

但是，已获得成就的组合成员必然成为非常特殊的人们，坚决主张保持组合成为纯粹的劳动类型。在有成就的组合里，组合成员的收入应当超出一般的工资水平，这正是组合成就的表现之处。在按照与老成员平等的条件吸收新成员时，老成员必然要放弃其多年来用心血和意志力所取得的部分收入，这有利于对组合尚未有任何贡献的新成员。打算依靠这种自我牺牲的精神以保持远离现

实的劳动原则，显然是不允许的。

我们事实上看到，一切有成就的组合，都在某种程度上向雇佣劳动前进，因而在某种部分上已经是资本主义企业。某些取得成就的组合，最终都变为一般的资本主义企业，仅用雇佣劳动经营，因为组合原有的劳动成员开始成为资本主义企业的入股者，而且因为无用而放弃依靠个人的劳动参加生产。

其实，四十年代末，法国产生的某些生产合作社的命运也曾如此。这些合作社曾因其创始人具有杰出的品质而取得了成就，并发展成为巨大的企业，但却属于纯资本主义类型。例如，在当代产生的法国光学用具生产者合作社，一直保存到现在，并拥有上百万的周转金，但却是一般的资本主义公司。

可见，生产组合在发达的资本主义经济界中处于二者必择其一的窘境，或者灭亡（这是一般命运），或者变为某种资本主义类型的企业。西方生产组合的实际状况，完全验证了这个普遍的理论结果。生产组合很少，其数量明显没有增多，在这一方面，与其它合作社的迅猛发展相比，呈现出截然相反的情形。

生产组合就其本来的涵义应当严格区别于劳动组合。生产组合就掌握生产资料和产品。组合就象资本主义企业一样，在市场销售该产品。相反，劳动组合出卖的不是产品，而是自己的劳务。劳动组合的成员为报酬金而劳动，如同其它工人一样，但是不同之点在于：它与雇主的关系却是不能分割的一伙人，共同取得报酬金，酌情分配，并且或多或少地自行组织生产过程。当时，正象在生产组合里一样，合作的原则本身涉及到该企业经济生活的全部领域，而在劳动组合里，仅仅是劳动过程和劳动出卖过程建立在合

作原则上。

劳动组合就其过分的朴素性质来说，为自己的生存所遇到的困难，比生产组合要少得多。劳动组合不仅在文化不很发达的国家能够取得成就，就是在高度发达的资本主义经济中，也能取得成就。工人们在这种情况下能够从雇主那里得到生产资料，也就是说，能够避开购买生产资料的困难任务。工人们不是作为销售产品的独立生产者身份而出现的，首先不承担非他们所固有的贸易作用。另一方面，工人们在自行组织劳动过程时，更多关心提高劳动生产率，因而劳动组合比简单的雇佣工人能更多地生产东西。所以，劳动组合能成功地与其它劳动报酬形式进行竞争。

在俄国，劳动组合得到广泛的推行。俄国劳动组合普遍形式之一，就是各种建筑组合。这个手工业合作社受益是很大的，而生产工具又极为简单。建筑组合就是根据这一点得到了推广。建筑组合雇佣经营，但所得到报酬可在自己的成员之间自由分配并自由组织劳动过程。在农村建筑业中，究竟有多少推行组合形式，难以说清，但是农村房屋的相当一部分是由木工组合建筑的。这种组合是由组合的领导者雇来的工人主持的，他担当组织组合和承揽活计。他是被推选出来的组合头目，但不是组合的主人。木工组合成员的数目非常不稳定，通常在一个组合里有 4 至 5 个人，多到 10 人。一般来说，多半是不大的组合。在小的组合里，全体成员的所得一样。在比较大的组合里，报酬按劳动技能分配，例如，组合成员所得到的钱分给“三种人”即分为三等，按 6、5、4，或 6、4、3 的比例进行；有时，第四等工人即（初铸工）也掺合到里去分钱。领班人有时也没有特殊报酬，偶尔得到不多的额外报酬。

除了建筑业外，俄国各种挖土业、疏通河流和开辟道路等等的劳动组合，以及伐木和木材流送、各种货物的装卸等业的劳动组合，都得到普遍的推广。

至于谈到发达资本主义国家的劳动组合，虽然我们没有多少关于它被推广的统计资料，但是，无论如何，它也比生产组合普遍得多，而且令人感兴趣的是：在最近，这种劳动组合又有进一步发展。

在意大利，最老的挖土业组合建立于1883年。到1889年，它拥有2,127个成员，在本世纪初，其成员已达3,000人。在米兰，建立于1887年的砌石工组合，发展到1902年，拥有869个成员。它的工作主要是按市政机关的指示进行。在意大利，这种类型的组合总数（砌石工、挖土工、装卸工、大车和小车工，等等），到1902年已达454个，其成员超过了63,000人。①

在法国，情况亦如此，越来越多地推广把市政工作队移交给独立的工人组合管理的风俗。在巴黎和法国其它城市，砌石工、铺路工和挖土工合作社都承担市政工作队的大量工作。

但是，最为普遍运用这种制度的新西兰，"在1891年，诸如大部分铁路、公路、桥梁和房屋等等，都是国家利用类似这种组合进行建筑的。维多利亚和澳大利亚其它某些国家，虽然也同样运用了这种制度，不过在某种程度上情况稍差一些罢了"。②

在英国，劳动组合以某些生产部门（特别是矿业）采用的"合作工资制度"的名义而闻名。所谓的"工人参加分红制度"与劳动组合有些相似，它受到英国某些合作社的热烈拥护。这种制度的特点如下：企业属于形式上与一般股份公司没有任何区别的合作社，此外，股票的票面价格尽量采用小额。但是，实际上的股票在某种程度上属于在企业从事劳动的工人，而且有时全部属于工人。在后种情况下，企业实际上是属于工人们的，并且它是一种生产组合。但这是罕见的情况，因为按分红原则建立的工人企业，一般仅属于部分工人、部分（常常是大部分）各种人员和合作机关。通常，消费合作社通过按分红原则购买企业股票的途径，变为了这些企业的部分主人。这类企业最重要的特点是，其工人们有权参预企业管理，同时还有一份利润分配权。在主持这种企业的管理委员会中，有一定数量的成员不是股东推选出来的，而是由在该企业从事劳动的工人们推选出来的。大部分列入英国统计报告中的生产合作社，就是按分红原则建立起来的企业。

假如按分红原则建立的企业股票很少属于该企业的工人，或者根本就不属于他们，那么，这种企业就不是生产组合，它具有一定的、与劳动组合相似的特点。在这种情况下，工人们不是事业的主人，不以企业主人的资格行事，

① A.尼古拉耶夫：《合作化的理论与实践》，第1卷，第177页。

② B.托托米安茨：《意大利的组合》，载《无产者联合会》，1907年，第16—17期。

但是，由于它们多少参加了该企业生产过程的组织和利润分配，所以它们又区别于与企业没有任何关系的那些普通的雇佣工人。这一点使分红接近于劳动组合的特点。

在合作化运动的活动家们对一些原则问题的争议中，关于生产合作化问题的争议具有特殊意义。

在这个问题上的分歧实际上是一个深刻而又原则的分歧。有一些合作化者是工人生产合作社的热烈拥护者，认为它是合作化的高级形式；而另一些人则对这种合作社持否定的态度。坚持第一种观点是最老的一些合作化者，如法国的傅立叶，英国的戈利奥克及其学派，德国的舒尔采—德里奇。俄国同样存在大量的合作化运动的同情者，认为生产组合是合作化的高级形式。不久以前，那种认为组合是医治好现代社会制度的全部社会弊病的手段的看法在俄国社会舆论中占统治地位。

这些醉心于组合的理论倾向曾对政策产生了一定的影响。不论在西方，还是在俄国，各种社会集团都积极促进生产组合的建立和发展。在西方工人阶级内部，过去和现在一直存在着赞同组合的强大潮流。在英国，有一段时间(特别是在失业期间，工人从资本主义企业主那里得不到工作时)这种潮流表现为：很多企图不从外界得到任何援助(除各种工人组织、主要是工人联合会的支持外)，由工人自己建立生产合作社。现在赞同生产合作社的学派主要表现为：工人们建立分红原则的工业企业。在法国二月革命时代，社会政权在工人阶级的压力之下支持组合的活动。在德国赞同生产组合的学派不是那样强有力，但是德国也还有一些工人集团，此时彼时地试图建立组合，如1908年最后那次失业，充分地表达了这种企图。

至于俄国，直到最近我们的工人群众的特点是觉悟不高，而且醉心于组合需要有教养的团体即知识分子作为自己的媒介。在这种吸引的影响下，于六十年代，有些地方自治局采取大量的不同措施和计划来发展组合。特别是俄国最先进地方自治局之一特维尔地方自治局在这一方面行动得力，建立了许多制钉工人、制鞋靴工人和焦油工等组合。这些试图遭到了失败，引起了知识分子对组合产生了一定的冷漠感情。但是，到九十年代，在俄国知识分子中间，又兴起了建立组合兴趣的浪潮(沙德林组合，H. B. 列维茨基组合，等等)。最后，在最近几年里，我们看到了赞同组合的非常强大的新潮流，这一次不是出现在知识界，而是工人们中间。在1905年发生大批失业的影响下，

很多工人试图用自己的力量，通过建立组合来援救自己的灾难，象这类组合为数不少。在彼得堡一地方，工人们就建立了数十个组合①。

尽管组合的思想有这样的生命力，但是西方大多数合作化运动的活动家们，就其原则依据来看，却对工人的生产合作社持不赞成的态度。在这种情况下，俄国也存在着深刻的原则分歧，分歧表现在各种社会理想的基本原理上。当代合作化运动存在工人是主人的两类对立生产企业，一种类型（生产组合），生产企业属于在企业里从事劳动的工人；另一种类型(消费合作社的生产部门)，在企业里从事劳动的工人是雇佣工人，就象在资本主义企业里劳动的工人一样，但是企业的主人不是资本家，而是组成消费合作社的一伙工人。那么应当偏重于哪一种类型呢？这是社会理想的问题。在第一种类型中，每一伙工人是独立自主的经营集团，它与工人阶级其它群众不发生关系。如果生产组合在经济制度中占居优势，那么，社会经济就会由许多互不相关的个别的经营单位组成，它们也会象现代资本主义企业一样，相互间发生斗争。生产组合会给构成组合的工人集团以广泛的自由，但这种自由要以工人阶级解体为代价来换取的，即工人阶级分到许多带有不同利益、甚至对立利益的个别集团中。相反，在消费合作社生产企业里，在该企业从事劳动的工人集团却是广大工人集体的附属工具并且因而丧失在自己劳动组织里的自由，但是这样能换回工人们整体的团结和它们的利益的一致。无政府社会主义的追随者们必然赞同生产组合，而集权社会主义的追随者们则必然赞同消费合作社的生产企业。

在分红原则上建立的并属于消费合作社的企业，则是这两种类型企业的折衷产物。在这种情况下，该企业的主人是广大的工人集体，但是，在该企业从事劳动的工人享有组织生产过程和参与管理企业的自由。

---

① Б.П.托尔加舍夫和 К. С. 列依捷斯曾对彼得堡的组合进行过考察和描述(见«合作化通报»，1909年，第2期)。其中谈到，组合远远没有发展起来，在捍卫自己生存的斗争中，很少有成功的希望。关于莫斯科的组合情况，见 Л.Т. 科瓦列夫斯基撰写的小册子：«合作化与组合»，1908年版。在文献中，唯一出名的范例，即生存很长时间的广泛工业组合，就是巴甫洛夫斯克制刀工组合。见该组合创始人，А.Г.施坦格在第一届全俄合作社代表会议关于该组合的报告（载于«第一届全俄合作社代表会议文献»，1908年版，第441页及以后）。关于俄国社会“组合起源”的历史，沃龙佐夫先生曾在他的«组合起源»为题的著作里以及 А. 波特列索夫在其论文集«对俄国知识分子的探讨»的“组合长篇史诗”一文中作过描述。

六、合作化和政党　关于合作化运动与政党的关系问题，在合作化活动家中间，引起重大的分歧。英国、德国、瑞士和其它国家的合作化者，根本不主张合作社和政治组织之间存在任何联系。他们的口号是，合作化运动在政治关系上完全中立。相反，在比利时(有一部分在法国和意大利)合作社却归附于各种政治组织。但是在这个问题上的分歧没有很大的原则意义。在英国，合作化的政治中立地位乃是英国直到目前没有存在合作运动赖以归附的政党所导致的自然结果，因为英国独立的工人政党现在刚刚诞生。在德国，合作化原则上的政治中立地位是担心政府反无产阶级合作化而采取镇压措施所迫使接受的，因为合作社如果与工人阶级政党联合在一起，那么，政府会千方百计地干涉这种成就。但是，在德国，尽管合作化运动原则上否定政治，但是仍然涂上了政治色彩，例如，消费合作社没有象英国那样形成一个国立的整体组织，而是分解为两个独立的国立组织：舒尔采—德里奇建立的“德国合作社全国联合会”和由多少近似于社会民主党员组成的“德国消费合作社中央联合会”。

总之，在剧烈的政治斗争和在工人中存在享有声望的工人独立政党的条件下，合作化保持政治中立地位是困难的，尽管政治中立的立场有利于合作化运动的发展，因为这种立场可促使建立更大的合作化联盟。

在哥本哈根举行的最后一次国际社会主义者代表大会上，经过长时间的辩论之后，代表大会对这个问题做出如下的决议：

“代表大会邀请党员和工会会员做为合作社的活动成员，并且按社会主义精神参加本社的活动以制止合作社变为涣散工人阶级

团结和纪律的组织。社会主义者-合作化者必须在自己的合作社里关心：1.利润不准仅在成员中间分配，应形成基金，使消费合作社及其联合会或者批发采购合作社有可能进一步发展自己的生产和关心自己的成员教育和资助；2.工资和劳动条件根据同工会的协商确定；3.工作安排要规范，采购商品要斟酌考虑在某一生产部门从事劳动的工人劳动条件。对政治或工会运动的直接支持，必须得到每个国家合作社组织决议的允许。代表大会继续认定：为了工人阶级及其与资本主义斗争的利益，必须做到：工人运动的所有成员之间的关系(政治的、工会的和合作社的)要更加密切，但也不能以此破坏其中每种关系的独立性。”

这项决议是社会主义范围内各种潮流之间的仲裁协议，也可算为这个实际问题的最好的解决办法。

参考书目

西方的生产合作社：

恩伦德尔：《法国工人社会史》，第4卷，1864年。

A. 伊萨耶夫：《法国和德国的工业合作社》，1879年。

克吕格尔：《各国的营利合作社和经济合作社》，1892年。

汉奇克：《德国的手工业者生产合作社》，1894年。

奥本海默：《搬迁合作社》，1896年。

Б. 韦伯：《英国的合作社运动》，译自英文，1905年。

俄国的合作社：

卡拉乔夫：《古俄罗斯和现代俄国的组合》，1864年。

谢尔宾：《俄罗斯南部组合的概论》，1880年。

A. 伊萨耶夫：《俄国的组合》，1881年；《关于发展组合生产的措施》，1882

年。

施特尔:《关于俄国生产合作社的起源史、性质和意义》,第2卷,1890—1891年。

沃龙佐夫:《家庭手工业中的组合》,1895年;《俄国社会组合的开端》,1895年。

A. 波特列索夫(守旧者):《组合的长篇史诗》(载于其论文集:《关于俄国知识分子的探讨》,1906年);《赫尔松省的农业组合》,自由经济协会出版,1896年;《家庭手工业和农业组合的参考书》,1896年

C. 普罗科波维奇:《俄国的合作化运动》,第2版,1913年。

马约罗夫:《劳动合作社》。

A. A. 尼古拉耶夫:《合作化的理论与实践》,1908年。

Л. 科瓦列夫斯基:《合作化与组合》,1908年;《全俄第一届合作机关代表大会的文献》,1908年。

B. 斯洛博扎宁:《合作制度的检查》,1909年。

关于组合事业的丰富材料,见《圣彼得堡分会关于农村借款、存款和信用合作社的报告》和《合作化通报》。

消费合作社:

霍利约克:《英国合作史》,第2卷,1875—1885年。

波特(韦伯):《英国合作运动史》,1905年。

克吕格尔:《各国的营利和经济合作社》,1892年。

"德国消费合作社中央联合会"年度报告中有各国合作化状况的资料和合作化的论文。

对消费合作化理论同样有重要意义的著作有:

F. 施陶丁格尔:《消费合作社》,1908年。

Ш. 日德:《合作化》。

奥泽罗夫:《消费者合作社》,1900年,第2版。

普罗科波维奇:《俄国的合作运动》,1913年。

托托米安茨:《消费合作社》,1913年,第3版。

P. 格勒:《德国工人消费团体》,1910年。

切实的指示,见 A. B. 梅尔库洛夫和 M. Л. 海辛的《怎样组织和办理消

费合作社》一书,1910 年;《合作化教程》,沙尼亚夫斯基大学第 2 版,1913 年。

信用合作化:

B. 科辛斯基:《德国小额信用机关》,1901 年。

安齐费罗夫:《德国和法国的农业合作化》,1906 年。

C. 博罗达耶夫斯基:《小额信用汇编》,1910 年,第 2 版;《德国农业合作化》,1908 年;《合作化教程》,沙尼亚夫斯基大学第 2 版,1913 年。

农业合作化:

罗基尼:《农业联合会》,安济米罗夫译,1907 年。

安齐费罗夫:《德国和法国的农业合作化》,1906 年。

沃龙佐夫:《俄国社会组合的开端》。

波特列索夫:《组合的长篇史诗》(关于俄国知识分子的探讨,1906 年)。

托托米安茨:《俄国农村的合作化》,1912 年。

第八章　交通工具

交通工具在国民经济中的意义。资本主义大企业在交通工具发展影响下的成长。铁路。铁路企业的特点。

交通工具，人们理解为两种经营组织：一种是用于运送人和经济物品（陆运和水运），另一种是传递消息（邮政、电报和电话）。不论哪一种在国民经济中都起着非常重要的作用。

生产与经济物品的移动是不能分开的，而且甚至正如穆勒所说的，它最终只能在这种移动中实现。① 然而，当我们谈到运输的时候，指的不是经济物品在生产的劳动过程中的那种移动，而是经济物品在其不长的距离中移动的独立的和特殊的经营业务。因而，在这种形式下的运输是与生产同时发生和随之发生的。一方面，生产资料如果它不是产生于生产者本身的经营中（在现代经济中，是罕见的情形），必然要从外运往该生产企业。另一方面，所制造的产品，如果它是为销售而生产，那么必然要运送到消费者手中。可见，支付运输耗费价值的费用要以构成要素列入全部商品在市场上形成的价格之中。交换（自然，除了不移动交换）不可避免地要与经济物品的移动同时发生。至于传递消息，它是某些发达的交换

① 人能借助于各种物品的移动，可以影响外部自然界，而且整个生产归结于这种移动。见穆勒：《政治经济学原理》，第1卷，第2章。

不可缺少的条件，因而在交换中利用各种交通工具，乃是各种经营劳动的不可缺少的部分，这也就是交通工具在国民经济中具有异常特别重要的意义的原因。

由此可知，降低利用交通工具的费用，必须最有利于影响国民经济的发展。每一商品在这样地区才能被销售掉；即当地的生产价格加上运输耗费价值不超过购买者购买这种商品所能支付的那种价格。运输耗费价值愈低，则商品销售地区就愈广阔。我们假定商品销售地区成为一个圆形面积，而运输线作为这个圆的半径，那么，我们可得出结论：商品销售地区（换言之即商品市场）与商品运输的耗费价值的自乘积成反比，例如，在运输耗费价值降低二分之一的情况下，用同样的费用运送商品的路途的长度要增长1倍，从而圆的面积要扩大三倍，在这个范围内，商品可以得到销售。①

由于生产条件必然会不同，各地商品价格在不同的地区不能不有所差别，而且这些差别常常是很悬殊的。交通工具的发展促使减少这些差别，趋于价格总的平衡，这种情况越明显，则运输耗费价值就愈降低。这种平衡是这样产生的，即在生产输出商品的地方，相应的商品价格抬高，在输入商品的地方，价格则降低，况且，在同一的重量和数量的情况下，商品的价格越低，那么，运输条件的变化对商品价格的这种影响就越大。运输耗费价值占贵重商品价格的部分不大，因而降低这种耗费价值对其价格不产生很大的影响。但是，商品越便宜，则它对运输耗费价值就越敏感。所以，运输价格的降低首先反映在价格低廉的大宗商品的价格上，例

① 扎克斯的这个定律公式略有不同，见他的舍恩贝尔格教程中一文，第4版，第1卷，第553页。

如，各种原料、燃料和粮食，等等。

总之，降低交通工具的价格是发展商业和工业的强有力的刺激因素。同时，它也促进资本主义企业由小发展成大，因为企业的规模必然受到市场规模的限制，而市场的扩大又与交通工具降低价格相关。仅仅由于当代具有代表性的交通工具的大力发展，才使资本主义大企业，例如美国的托拉斯，有可能不仅垄断大国的国内市场，而且企图（也不是无成效地）成为世界市场的主宰者。

交通工具的发展对社会劳动的分工起着非常巨大的推动作用。每种商品的销售地区越广阔，则一定地区的生产专业化就越有可能，即仅生产具有很大优势的产品。因此，就产生了劳动分工的理论。在这种情况下，随着交通道路的发展，那些邻近原料供应地点的地区优势同那些先进的劳动技能和雄厚资本等纯社会性的优势相比较，前者就逐渐失去了自己的作用。例如，我们看到：棉纺织工业不是在产棉的国家、而主要是在欧洲发展起来的。整个经济世界慢慢地联结成为一个世界经济庞大的整体。

但是，交通工具不仅仅为经济目的服务。它还直接影响着社会生活的各个方面。当代权力集中的国家实力，非常重要的一点是，依靠中央国家权力所掌握的并且能够使其在任何时刻和在所愿望的方面及国土的任何一个地方发生影响的交通工具。交通道路在国家发生军事行动时也起着巨大作用。最后它便于人们之间的往来，对文化和文明的发展产生非常大的促进作用。

在交通工具的历史上，蒸汽和电起着决定性的作用。在铁路时代，水路运输是搬运笨重物资的唯一费用低廉的方法。由于这一点，交通主要集中在海岸和船舶能通航的河流一带。把蒸汽运

用到交通上，引起了交通工具的伟大革命，电报的发明更加速了消息的传递，使这场革命更加深刻。

铁路最初出现在英国，到十九世纪四十年代末，基本上形成了铁路网。之后，在五十、六十和七十年代，西欧其它国家和俄国部分地区（尽管俄国在十九世纪九十年代和最近几年才大规模建筑铁路）相继加紧铁路建设。

铁路作为经营企业，有着自己独具的特点。首先，这种企业规模很大，因为建设铁路需要巨额资本。因此，不管有多少的铁路，不可避免地要成为垄断的企业形式，因为只有许多人集体筹措的资本才能达到建设铁路所需要的那种规模。这种庞大的企业规模，自然地使铁路本质上具有垄断企业的性质。其次，铁路没有国家的任何干预是不可能作为一般的常有经营企业出现的，因为铁路需要把铁路线经过的地区划归铁路使用。最后一点是，铁路涉及到各界居民和整个国家的最高利益，必然引起国家对铁路的调节活动。

铁路按照国家的需要正常地发展对国家的全部经济生活具有巨大的意义。但是，必要时，远非铁路网的全部铁路线都能提供同样的收入，虽然其中有些铁路线可能是收入最少的，但是，它却是整个铁路网中不可缺少的部分。因此，当国家让自由的私人企业家经办铁路网时，就容易成为不完全的或者发展不平衡的铁路网。

后来，国家所关心的是，铁路线的使用要与国家总体利益一致，铁路公司的经办不能损害其垄断范围内的居民利益。由此，要求国家直接调节和监督铁路线的使用，尤其是调节铁路运费率即各种客货运费。

这些目的在国家是铁路线的持有者的情况下能够得到全面的实现。所以，在很多国家里，全部或近乎全部的铁路网属于国家所有，并受其控制使用。属于这种情形的有：德国的大部分、匈牙利、挪威、塞尔维亚、罗马尼亚、保加利亚、澳大利亚、开普殖民地和埃及。相反，在美国、英国、瑞士、西班牙、希腊和其它国家，铁路线属于私人公司所有。在俄国、奥地利、法国、比利时和其它国家，一部分铁路线属于国家，另一部分则属于私人公司。总之，近来出现一种令人信服的趋势，那就是国家铁路依靠私人铁路而发展。

在这种情况下，必须指出：在大多数的国家里，政府已把私人铁路的活动置于非常周密的监督之下了，而且，这种监督已达到这样一种规模，即私人和国家铁路之间区别已经消失。例如，在俄国，运费率和铁路管理总则，都是由国家权力机关制定的，并且对官方和私方同等有效。

实际上，各种运输（运送人和经济物品）应当被认为是生产部门之一即运动性的工业。由此看来，关于交通工具的学说，应当在生产篇中而不应在交换篇中占有适当的位置。运输本身与交换没有共同之处。如果交换完全消失了，例如推测在社会主义国家的条件下，那么运输还是依然存在。但是，根据合理性的设想，还是把关于交通工具的学说摆在交换一篇中为好。在现代条件下，交换与运输紧密地联结在一起，因此，只能在研究交换现象时，才能理解资本主义经济中的运输的意义。

参考书目

E. 扎克斯：《运输业和交通业》，载《舍恩贝尔格教程》；《国民经济各部门间的交通工具》，第 2 卷，1878—1879 年。

范·德·博格茨：《现代交通发展史》，1894 年。

皮卡德：《关于铁路协定》，1887 年。

胡贝尔:《现代交通发展史》,1893 年。

丘普罗夫:《铁路经济》,第 2 卷,1875 和 1878 年。

戈洛瓦乔夫:《俄国铁路事业史》,1881 年。

维特:《铁路运费率的原则》,1884 年。

П. 格奥尔吉耶夫斯基:《俄国国家与私人铁路公司之间的财政关系》,1887 年;及其《十九世纪交通铁路发展的历史概要》,1893 年。

吉阿钦托夫:《铁路运费业务的组织原理》,1887 年。

皮赫诺:《铁路运费率》,1888 年。

扎戈尔斯基:《铁路运费率理论》。

A. 瓦格纳:《社会经济学理论》,载《交通和运输业》,1909 年。

第 四 篇

分 配

第一章 关于社会阶级的学说

一、社会阶级的概念。关于阶级学说的历史发展。社会阶级概念的定义。二、资本主义社会的主要阶级。三个主要阶级。农民。小资产阶级。次要阶级的分类。知识分子。生产和分配关系是阶级差别的基础。阶级和政党。

一、社会阶级的概念 关于在社会经济过程中分化为几个具有不同地位的阶级的现代社会这一观念，与其说是亚当·斯密，不如说是经济科学之父——重农学派领袖、天才的法国人魁奈首先提出来的。魁奈把现代社会分为三个阶级：生产阶级（农民）、私有者阶级（土地所有者）和不生产阶级（产业家、商人、以及其它所有的人）。① 魁奈之所以认为产业主和商人是不生产阶级，而农民是唯一的生产阶级，是来自他认为唯有农业劳动才具有生产能力这一基本观念，这种观念在今天无须证明是站不住脚的。不过魁奈把现代社会区分为几个在创造社会财富过程中起着不同作用

① “国家是由三个公民阶级组成：生产阶级、土地所有者阶级和不生产阶级”。魁奈：《经济表分析》（E. 德尔编：《重农学派》，1846 年，第 1 部，第 58 页）。

的阶级，这一点却是很重要的。

魁奈把以农业为收入来源的居民分为两个阶级：土地所有者和直接农耕者。与此相反，他把不以农业为收入来源的居民看做是一个不可分割的阶级。但是，不难看出，不少于农业人口的工业人口，分为两个经济地位和经济利益根本不同的集团：资本家-企业主和工人。在阶级学说的发展方面向前迈出这一步的是最杰出的魁奈信徒、大革命前法国著名的社会活动家杜阁。他不再把现代社会划分为三个阶级而是划分为四个阶级，一方面是土地所有者和农业工人，另方面是工业企业主和工业工人；同时，他着重指出，农业工人和工业工人的经济地位是一样的。①

在这以后，亚当·斯密就毫不费力地提出了资本主义社会分为三个阶级这一著名的划分，即：土地占有者、资本家和工人。为了得出上述划分，斯密只能把农业工人和工业工人并为一个阶级（实际上杜阁已经这样做了），并把工人阶级同其他两个阶级——土地所有者和资本所有者对立起来。

这样一来，资本主义社会就划分为三个阶级，并随后在科学中被进一步确定下来了。然而，无论是魁奈和杜阁，还是斯密，他们都认为，阶级概念最重要的一点，不是各个不同社会阶级的利益差别，而是他们在创造社会财富过程中的作用差别。重农学派和斯密几乎都忽视这种利益差别。魁奈也完全没有涉及农业工人和土

① 诚然，杜阁效法魁奈，只提社会中存在三个阶级，但是，随后又指出，后一个阶级（不生产阶级）可分为两类：第一类是企业主——手工工场主、工厂主。他们拥有大量资本，从中获得收入，通过消耗资本来推动生产；第二类是普通的手工业者（artisans），他们单靠双手每天消耗自己的劳动，而得到的只有工资。杜阁：《关于财富的形成和分配的考察》，载《杜阁选集》，E.德尔编，1884年，第1部，第39页。

地占有者的利益差别，尤其没有涉及工业工人和资本家（他把资本家和工人归为一个阶级）的利益差别，他只提到农业和工业居民在经济作用上的差别，并强调不生产的产业家同唯一生产的农民之间存在着的尖锐对立。但是，由此而产生的利益差别，魁奈并不认为是不可克服的，在他看来，使全体居民阶级在其经济活动中享有充分的自由，是调和全体居民合法利益的可靠手段。相信各种利益的自然协调，是魁奈整个世界观的基点，因此构成现代社会制度特点的利益差别的观念，在他的这种世界观中是没有立足之地的。

杜阁和斯密也完全坚持这种世界观。尤其是斯密坚定地相信，居民各阶级的利益都可以通过建立自然的自由制度的途径达到和谐一致。因此，对斯密和魁奈来说，社会阶级与其说是按照其利益，不如说是按照其在社会经济过程中的不同地位来区分的。

阶级学说的进一步发展是在下列极其重要的观点中反映出来了：各个不同阶级在创造社会财富过程中经济地位的差别，必然要引起他们之间无法消除的经济利益的对立、对抗。对于发展这个观点，圣西门学派有着巨大的功绩，这个观点第一次阐明了社会阶级的划分对于了解其内在的历史具有特殊的意义。圣西门主义者把整个西欧现代史描写成社会各阶级争取各自对立利益的斗争史，从而为科学历史观奠定了基础①。

圣西门学派的事业，被马克思完成了。科学在社会阶级学说

---

① 圣西门的门徒巴扎尔说："人剥削人，是对抗状态的原因和结果。而对抗是过去全部历史最突出的事实。"（《圣西门理论的论述》，载《圣西门和安凡丹的著作》，第41卷，1877年，第190页）。

方面迄今所提供的最深刻的东西，无疑都包括在马克思和部分是恩格斯的著作中。但是，尽管在这两位伟大社会主义者的许多著作中有丰富的资料可资解答什么是阶级概念的基本特征的问题，但是，我们在这些著作中却找不到这个概念的定义。

如果坚持圣西门主义者和马克思发展的阶级学说，就必须承认，社会各个不同集团深刻而又无法消除的经济利益的对立，是社会阶级形成的特征；没有这种利益的对立，也就没有阶级。原始社会没有阶级，现代社会有一些职业集团，如医生或律师，也不形成特殊阶级，因为这些社会集团的利益与其它社会集团的利益并不处于不可避免的对立状态。

当经济发展到一定阶段，出现利益对立时，便产生了阶级。一个社会集团占有其它集团的剩余劳动，就是现在和过去经济制度的主要对抗性矛盾。因此，可以认为，社会阶级就是这样一个社会集团，其成员在一些社会集团占有其它集团剩余劳动的社会过程中处于相同的经济地位，因而在经济过程中有着共同的敌对者和共同的经济利益。阶级的存在，只能归因于剩余劳动的占有，这种占有一旦停止，阶级随即消亡。这是因为阶级概念和职业集团概念有着重大区别，职业集团是由从事相同劳动，因而有着相同经济利益的人组成的集团。这样一些集团，在社会主义制度下也会存在，但它们不是阶级，因而在这种制度下不产生对抗性的利益冲突，因为阶级的特征不是利益的共同性，而是利益的对抗性。

这些就是使某一社会集团成为阶级的客观特征。但是，这个集团要成为一个阶级，绝不需要它意识到自己集团的利益是与其它社会集团利益相对立的。一个阶级也可能意识不到自己是阶

级，即意识不到自己的阶级利益。这种失去阶级意识的阶级，马克思称之为自在的阶级，也就是所谓未成熟的阶级，而自为的阶级，即完全成熟的阶级，则是具有阶级意识，亦即意识到自己的利益与其它阶级的利益相对立的阶级。

二、资本主义社会的主要阶级 现代资本主义社会，首先可分为三个主要阶级：大土地占有者阶级（贵族）、产业和商业资本家阶级（资产阶级）和工人阶级（无产阶级）。这三个阶级是资本主义社会所固有的，或者说，它们的存在是以资本主义经济的本质为前提的。可能产生这样一个问题，为什么土地占有者成为不同于资本家阶级的特殊阶级，尽管两者都有相同的对立面——雇佣工人。这是因为土地占有者和资本家虽有共同的对抗性矛盾，但却是特殊的对抗性矛盾。土地占有者收入（地租）的运动规律与利润（资本家的收入）的运动规律迥然不同。由于这种区别，资本主义社会便出现了土地占有者和资本家利益相对立的现象，因而把两者都视为特殊的社会阶级是完全正确的。

但是，除这三个主要阶级外，任何现实的资本主义社会还包括许多其他社会阶级。例如，大多数资本主义社会还有人数众多的劳动农民阶级。劳动农民阶级（用我们的术语说，就是中农，他们不使用雇佣劳动，也不受雇于人，独立从事劳动农业经济），显然不能把它归入土地所有者阶级，因为土地所有者阶级是靠农业雇佣工人的劳动为生的，而劳动农民却是靠自己的劳动为生的。然而，劳动农民和雇佣工人（无产阶级）是不是一个阶级呢？也不是。农民和雇佣工人有许多根本不同的经济利益，这是因为农民和无产者的劳动经济条件截然不同：农民占有生产资料，从事独立经营，

在市场出卖自己的产品；而工人没有生产资料，只能出卖自己的劳动力。工人有许多对农民来说是没有什么意义的利益，例如，工人关心缩短劳动日，提高工资，改进劳动保护法规，扩大工会自由，等等。这一切对农民都没有直接的利害关系。从另一方面看，农民却有许多工人所没有的农民的切身利益：农民关心的是如何扩大自己的私有土地、减少抵押借款利息、减少土地税和地租等。这些利益差别十分重要，并在此基础上产生了社会对立的差别：工人不得不与资本家一企业主斗争，而农民则主要地不得不与土地占有者和货币资本家斗争。所有这些都充分证明农民阶级和无产阶级都属于特殊的社会阶级。

但是，绝不能由于农民和工人社会对立的差别而得出结论，说农民和工人是社会的对抗者。他们有不同的利益，这是毫无疑问的，然而，他们的利益是不是对立的，他们之间是否有利益冲突呢？绝对不会。诚然，农民提供粮食，工人购买粮食，这里存在着一定的利益的对立现象，但是，只要产品按照与生产费用相适应的正常的市场价格出售，这种利益的对立也就迎刃而解了。

卖者和买者利益的对立，不是不可解决的对抗性矛盾，因为不同的产业家集团（如购买生铁和铁的机械制造业买主与出售生铁和铁的制铁业卖主）之间也有这种情况，但这并不妨碍他们都属于广大的资本家阶级。

总之，这种农民阶级和无产阶级利益的对立，比起这两个阶级的共同利益来，是微不足道的。农民和无产阶级都是劳动阶级，由此而来的利益的巨大一致性，足以使他们携手并进。农民的孩子进工厂做工，能使农民经济从工人经济状况的改善中得到好处，而工厂工人也关心农民经济状况的改善，否则，进城谋生的农民就会

同工厂工人发生竞争。工人得到的任何重大利益，归根结底，也是农民的利益，反之亦然①。

从形式上看，劳动农民是独立生产者，似乎处于资本主义剥削之外，实际上，农民受有产阶级剥削并不亚于雇佣工人。

现代经济制度的资本主义基础，仿佛以千百种方式存在于小生产者经济之中。农民要向银行缴付押地利息，要向阶级国家缴纳土地税，要把自己的产品卖给商人资本家，要租种大土地所有者的土地并向他们交纳地租，等等，等等。所有这些经济关系，都不过是攫取农民剩余劳动的各种形式而已。

小资产阶级，也是现代社会的一个特殊的社会阶级，是处于资本与劳动对立两极之间的一个过渡的阶级。尽管这个阶级带有中间性质，但终归还是一个具有阶级利益和阶级对抗的阶级。这个阶级主要由富裕的手工业者和小商人组成，他们都属于使用雇佣劳动的业主。既然是业主，就必然会与雇佣工人相对立。但是，对他们经济福利威胁最大的，并不是工人，而是大资本家。小资产阶级虽然也剥削工人，但自己却是大资本家的牺牲品。这个阶级有为数不多的人地位上升，转入大资产阶级的行列，而其余的人则地位下降，补充了无产阶级队伍。小资产阶级的这种动摇地位，决定着这个阶级的社会性质，但不能消除阶级对抗，小资产阶级也和其他阶级一样，都处于阶级对抗的范围。

有时，人们力求使小资产阶级与劳动农民阶级靠近。诚然，这两个阶级都占有生产资料，但是，两者之间却有着极大的差别。劳动农民阶级在现代社会属于被剥削阶级，而小资产阶级却属于剥削阶级。当小资产阶级在经济

① 关于这个问题，可参看切尔诺夫写的颇有兴趣的小册子《农民和工人是经济范畴》，1906年。

进化过程的影响下行将灭亡和让位给其他阶级的时候，而劳动农民阶级却牢牢地保持着自己的地位，有时也依靠其他阶级而发展。这就使农民和小资产阶级的整个社会面貌产生深刻的差别，农民阶级没有理由害怕经济进步。

一般说来，作为资本主义社会基础的不劳动集团占有社会剩余劳动的对抗性经济关系，使这个社会赖以构成的所有经济上独立的集团带有一种对抗的性质，从而使它们变成不单单是经济集团，而且是社会阶级。

由此可见，现代资本主义社会至少有五大阶级：土地占有者阶级、资本家阶级、小资产阶级、农民阶级和雇佣工人阶级（唯独英国由于独特的历史发展条件而没有农民阶级）。但是，不应当忽略阶级概念是一个极度相对的概念。在现代社会中，由于人们对某些利益对抗的意义认识不同，阶级划分可多可少。

例如，马克思把1848年革命前夕的德国至少划分为八个阶级：封建贵族阶级、资产阶级、小资产阶级、大中农民阶级、小自由农民阶级、对地主有封建依附关系的不自由农民阶级、农业工人和工业工人①。

每一个阶级也不是完全一样的，又可以分为阶层或二等阶级，而后者还可分为三等阶级，等等，等等。哪里有持久的利益对抗，哪里就有阶级差别；然而，在现代经济制度下，因为对抗是极其多种多样的，而且渗透到全部经济生活中，所以，阶级差别也是多种多样的。就拿资本家阶级或资产阶级来说，这个阶级在经济和社会关系中远远不是一个同一的整体。首先，这个阶级明显地分成两个阶层：金融资本家和工商业资本家。金融资产阶级和工商业资产阶级之间虽有某种共同的利益，但也存在着相当大的利益对

① 马克思：《德国的革命和反革命》，1896年，第7—11页。

抗。金融资产阶级向工商业资产阶级提供贷款，但却收一定的利息，即从工商业主利润中提成。资产阶级这两个阶层，他们的收入来自工人，在瓜分赃物时，却如同仇敌。

金融资本的利益与现存的国家制度息息相关。最大的信贷机构通常有一半或全部都是国家企业，由于与政府关系密切而得到多方面的好处。其次，发行国债是投放金融资本极重要的方式。国家经常需要金融资本，所以，自然而然地就产生了对它的依赖性。所有这一切表明，金融资产阶级在现代社会通常是接近土地贵族的保守分子，而且同贵族一道维护现存制度。

工商业资产阶级的社会面貌则不同。它关心工商业的发展，而现存国家制度却有碍于这种发展。政府在土地所有者阶级的影响下，不惜牺牲工商业阶级的利益来维护土地占有者的利益。在英国历史上，土地占有者和工商业资产阶级，很长时期是两个互相竞争和斗争的阶级，而且，工商业资产阶级通常都反对土地贵族。在法国它也起过这样的作用。

同时，工商业资产阶级内部也存在着严重利益对抗。这个阶级既有商人又有产业家；在许多场合，他们的利益都是截然对立的。产业家通常拥护保护关税的政策（商业政策），因为他关心的是如何减少外国的竞争。与此相反，对商人来说，出售的商品是本国还是国外生产的都无所谓。对他们来说，最重要的就是商品的购进价格尽可能低些，因为售价和买价之差关系到他们的利润。因此，商人是自由贸易的天然拥护者。商人的利润是产业家利润的扣款，因此，商人和产业家之间不能不存在一定的利益对抗。

最后，拿产业资本家这个较狭小的集团来说，我们在这里会看

到彼此间经常发生冲突的种种利害关系。面向国内市场的产业家比起主要从事出口生产的产业家来，更加需要保护关税的贸易政策。进行国外原料加工的产业家，由于保护关税而得不到原料，而进行本国原料加工的生产者却得到了好处。例如，提高生铁进口税，对铸铁厂厂主有利。但是，提高生铁的价格，却会阻碍机器制造业的发展等等，等等。

总而言之，因为在资本主义制度下，利益对抗现象大量存在并多种多样，所以，社会阶级的划分也是大量的、多种多样的，甚至想怎么划分就怎么划分。但是，这绝不是抹杀几个较主要的阶级划分如第一类阶级划分的意义，因为我们把阶级分得越细，阶级的社会意义也就越小。

谈谈在现代社会起着非常重要作用的社会集团——我们称之为知识分子的脑力劳动代表集团的阶级性质，是很有意思的。应当把知识分子归入哪一个阶级呢？从形式上看，靠出卖自己劳动力为生的脑力劳动的代表，也同体力劳动的代表一样，是雇佣工人。但是，实际上脑力劳动的报酬要比体力劳动高得多，脑力劳动者就其出身和生活条件而言，与有产阶级非常接近，因此毫无条件地把他们划归雇佣工人阶级，显然是抹杀事实。

例如，硬说厂长就其总体利益及其社会经济地位而言，更接近于干粗活的工人，而不是工厂主，这显然是没有道理的。如果把俸禄优厚的国家官员划入无产阶级，那就更加没有道理了。

从另一方面说，要把脑力劳动代表划归资本家阶级，也有极大的困难。资本家靠占有雇佣工人剩余劳动生活，而脑力劳动者不仅不靠这种来源生活，相反，他们自己还出卖劳动力。

可见，不能把知识分子划入现有的任何一个阶级。但从另一方面说，知识分子也不能形成一个与众不同的（sui generis）独立的阶级，尽管大部分知识分子从事不带有经济性质的劳动（如律师、法官、医生、作家、科学家等等）。只有某一社会集团利益和其它任何一个社会集团利益之间存在着无法消除的对抗，才能承认这个社会集团是社会阶级。单凭经济地位相同这一点，根本不足以认定某一社会集团的人们可能是社会阶级。资本家之所以成为特殊的社会阶级，只是因为他们与工人对立。工人也是阶级，只是因为他们与资本家对立。究竟有谁，有哪一个社会阶级与律师、医生、牧师等等相对立，而且他们就其经济地位来说，又同哪一个阶级处于对抗状态呢？他们不同任何阶级相对立，是因为他们的活动是非经济活动，处于占有有剩余劳动的经济过程之外。

由此可见，知识分子不能形成一个独立的阶级，同时也不属于其它任何一个阶级。换句话说，知识分子是没有一定阶级色彩的社会职业集团的总和。由于收入靠自己劳动获得，而所得报酬又比一般体力劳动高得多，所以脑力劳动者就其利益和意志来说，可以归附于现代社会所有的阶级。社会每一个阶级在脑力劳动者中间，都有自己忠实的公仆、保护人和领袖，他们能够卫护各种不同的经济利益而不与自己的经济利益发生冲突，因为后者同某一社会经济制度没有直接的联系。因此，我们看到，一部分知识分子把劳动人民群众的事业看作自己的事业，而另一部分却同有产阶级一道走。

我国知识分子所起的特殊作用，是我们社会结构的特点之一。在这种情况下，我们所说的知识分子不单单是脑力工人，而是具有十分明确的心理特

征的社会集团。一般认为，我国知识分子的特征是社会世界观的激进性、"爱人民"的思想以及由此而来的社会主义同情心。俄国知识分子，不论从哪一方面来看，它在许多方面比起西方有教养的阶级来。无疑是一种不同的类型；西方知识分子，就其理想和社会同情心而言，绝大部分与资产阶级紧紧连在一起的。

这种情况可以用俄国历史和俄国社会制度的特点来说明。俄国没有城市经济，因此俄国没有产生西欧那种起过出色作用的社会阶级，包括城市小独立生产者、行会手工业者(即西欧小资产阶级的主要成分)。小资产阶级创造了西欧全部文明，直到今天，脑力劳动者主要还是来自这个阶级。我们没有行会制度，也没有在社会和政治方面有某种影响的小资产阶级。我们的脑力工人完全出身于其他社会集团。在上一世纪的前半期，俄国有教养的阶级几乎与贵族合成一体了，只是后来才开始补充所谓各种阶层出身的人，包括:僧侣、小市民、农民以及商人。

我国有教养的阶级，与西方有教养的阶级相比，由于社会出身不同，面貌也有所不同。西方有教养的阶级仅仅与他们赖以形成并给他们世界观打上深深烙印的社会阶级有着有机的联系。与此相反，我国知识分子的特点是脱离他们得以产生的那些社会集团，因此，他们也就不可能接受这些集团的世界观①。

究竟什么阶级概念的基础，对这个问题的看法在现代文献中远非一致。根据上文所述观点，某一社会集团的阶级性质，是由它在占有社会剩余劳动过程中所起的作用决定的②。伯恩施坦在批评我的阶级定义时，承认它更符合于马克思学说的精神，但他又提出另一种阶级观点。这就是说，在他看来，不同居民集团的财产状况才是社会划分为阶级的特征③。财产状况相同的

① 关于形成俄国知识分子独特的心理状态的社会原因，可参看拙著《俄国知识分子和社会主义》一文，载《俄国知识分子》文集，1901 年。

② 考茨基在《阶级利益一特殊利益——一般利益》(载《新时代》第 21 期，第 2 册，第 241 页等)一文中，也提出了类似的观点。关于阶级对抗问题，是 Ю. 杰列夫斯基的《历史上的社会对抗和阶级斗争》(1910 年)一书探讨的对象。

③ "杜冈-巴拉诺夫斯基认为，马克思把不同社会集团对剩余价值和劳动剥削的关系作为划分阶级的基础。他为这个观点讲了许多话。另一个问题，是马克思所下

人同属一个阶级;阶级差别就是不同社会集团财产状况的差别①。

按照伯恩施坦的观点,不应当说资本家阶级、土地占有者阶级和无产阶级,而应当说社会富有阶级和贫穷阶级。我认为,这样来认识阶级的本质,对经济和社会研究的目的来说是根本不合适的,因为这种认识掩盖和抹杀了对历史发展方向有巨大影响的各社会集团的重大差别。在现代社会中,斗争不仅发生在富有阶级和贫穷阶级之间,而且也发生在财产状况相同的阶级之间。占有土地的贵族和资产阶级的斗争,在西欧的近代史上起过非常重大的作用,尽管土地占有者和资产阶级都属于有产阶级。本书关于社会阶级本质的观点,把社会发展的真正动力即现代经济制度无法消除的对抗提到了首位。社会发展的现实过程是各阶级为维护相互对立的经济利益而斗争的结果(虽然不是唯一的结果),要比简单的贫富之间的斗争复杂得多得多。不妨再重复一句,这是因为不仅富人同穷人要斗争,而且富人同富人,穷人同穷人也要斗争。

在俄国文献中,关于社会阶级本质问题的争论,非常激烈,而且在我国民粹派社会主义和马克思社会主义代表人物之间引起了一场激烈的论战。民粹派主张阶级概念的基础是分配要素,而马克思主义者主张是生产要素。然而,这场论战由于双方对问题的提法根本错误,在理论方面毫无建树,而且丝毫也没有丰富阶级学说。正因为双方认定生产和分配因素是两个完全独立和性质不同的济经范畴,所以,要承认生产因素是决定性的阶级特征,就不能承认分配因素是决定性的阶级特征,反之亦然。然而,这正象下一章所说的那样,分配因素绝不是独立的经济范畴,事实上,它无非是从另一种角度来看的资本主义生产范畴。因此,上述这场争论不能把阶级学说向前推进一步②。正因为如此,无法发现恩格斯时而用生产关系差别,时而用分配差别来解释阶级差别这种情况的内在矛盾③。但是,必须记住(马克思主义者却常常忽

的阶级定义是否符合实际情况。"(Э. 伯恩施坦:《阶级和阶级斗争》,1906 年,B. 卡尔恰金译,第 14 页。)

① 同上书,第 16 页及以下各页。

② 参看 B. 切尔诺夫:《社会主义的探讨》(1908 年,第 311 页及以下各页)对这场争论的叙述。

③ 一方面,恩格斯在反驳杜林的"暴力论"时,主张生产关系是社会阶级构成的基础。另一方面,他又断言,"随着分配上的差别的出现,也出现了阶级差别。社会分

视这一点)，不仅资本主义生产关系，而且资本主义交换关系也导致社会分化为阶级。商人或者银行家也和工厂主一样，都是资本家。本书提出的阶级定义，既指生产关系，又指交换关系，因为占有剩余劳动，既发生在资本主义的生产领域，也发生在资本主义的交换领域。

在马克思看来，政治斗争无非是维护自己经济利益的阶级斗争。果真如此，那么，政党也只能是各阶级的政治组织，每个政党应当维护其所代表的那个阶级的利益。但是，这种观念是否符合现实情况呢？

在所有政党中，社会主义政党，特别是德国社会民主党，有着最鲜明的阶级性。因此，饶有兴趣的一个问题是，德国近年来投票选举社会民主党代表的几百万选民，究竟是由哪些阶级成分构成的呢？

关于这个问题，布兰克先生用统计数字作了说明①。布兰克先生所作的1903年选举统计，后来有一部分得到证实，有一部分被其他作者修正，但其结果却说明，即便是德国社会民主党也不能象它自称的那种纯粹是阶级的政党，即产业无产阶级政党。一方面，德国大约三分之一的工商业无产阶级没有投社会民主党人的票，却投了资产阶级政党候选人的票。特别是许多工人(天主教徒)的选票，投到天主教中央党那里去了。另一方面，拥护社会民主党的选民远不都是工人阶级。社会民主党代表所得选票中至少有50万张(也许还要多得多，当时这种计算方法，只能大约规定一个最低数，绝不会有更真实的选票数字)不是工人阶级选民投的。至少有50万资产者，投了那个自称为无产阶级政党的票。

但德国社会民主党的阶级构成最单一。其它社会主义政党在这方面远不如德国人。许多国家社会主义政党在产业无产阶级人数最少地区得票最多。例如，意大利有一些地方社会主义政党得的票数超过无产阶级选民人数好几倍。在保加利亚，社会主义"政党组织中小资产阶级占优势，为党员人数的三分之二。所得选票绝大部分来自农村，只有很小一部分来自城市"②。

为享特权的和被损害的、剥削的和被剥削的、统治的和被统治的阶级"。(参见《马克思恩格斯选集》，中文版，第3卷，第187—188页。)

① R.布兰克：《德国社会民主党选民的社会成分》，载《社会科学文献》，1905年，第3册。

② П.А.贝林：《西方的政党》，1907年，第101页，在这部有趣的书中对阶级和政党有许多细腻和正确的论述。

但是，不管怎样，社会主义政党都或多或少带有阶级的性质。这些政党的拥护者，如果说不单单是工人，那么在绝大多数情况下也都是来自被压迫和被剥削阶级。而其它政党的阶级构成却是形形色色的，根本谈不上什么阶级构成的单一性。

这一点还可以从下述事实得到证明：某一政党在不同时期所得票数波动很大，虽然国家人口的阶级结构没有发生多大变化。但是选民群众却从一个政党转而支持另一个政党，而在随后的选举中又回到了原来在政治上所支持的政党。不妨以英国为例。按照马克思的观点，英国要成为欧洲资本主义经济最发达的国家，就必须有阶级性质鲜明的社会主义政党。英国有两个政党——保守党和自由党竞相争取执政。总的来看，在现代保守党人要比自由党人力量大，常常执政。从传统的观点来看，保守党属于土地所有者的政党，自由党则是工商业资产阶级的政党。然而，试问：这一点又怎样能跟近三十年来英国保守党人执政(而在前三十年却是自由党人占居绝对优势）次数多于自由党人的事实统一起来呢？原来英国早就不存在它是工商业国家还是土地所有者国家的问题了。于是我们看到，正是在这个国家里随着农业的衰落保守党人力量加强了，而自由党人力量却削弱了。很显然，认为英国保守党主要是农业党的传统观点，早已过时，已经不符合实际情况了。

在这种情况下，英国选民极不稳定。1880年大选时，自由党人获得辉煌胜利。1885年自由党人再度获胜。1886年自由党人遭到惨败，而保守党人获得绝大多数选票，从而巩固了统治地位，多年来，除一度短暂中断(1892年大选)外，一直执政。在最近三次选举中自由党人获胜。然而在这一时期内并没有发生任何足以说明英国选民从一个政党转向另一个政党的阶级构成的变化。

世界上没有一个国家能象英国那样，无产阶级占人口的绝大多数，而且拥有如此强大的经济组织。英国在经济发展方面远远走在欧洲其它国家的前面，同时它又是实行议会制度和政治自由的古典国家。从所有这些情况来看，按照马克思的观点，只有英国无产阶级有希望建立一个特别强大、而且具有政治影响的政党。然而，也恰恰是在英国，工人阶级表露出对其独立的政治作用最不感兴趣。独立的工人政党只是在近年来才在英国出现，而且直到今天，其政治作用还很小。

所有这些情况表明，马克思主义者通常把政党与所构成的阶级等同起来

的观点是何等错误。严格意义上的阶级政党是根本不存在的，任何政党就其实质而言，应当是一种超阶级的组织，因为政党力求包括尽可能多的不管属于任何阶级的人。即使是德国社会民主党也不能避免这一点，正如我们所看到的，它的队伍里也包括几十万资产阶级选民。

这是因为阶级利益不论多么巨大，也只是激发现代社会许多利益之一。人们联合为一个政党，不仅考虑到阶级利益，而且考虑到该党所维护的其它方面的全部利益。英国保守党的力量，就在于英国保守党人是帝国主义推行大胆的旨在增强不列颠帝国实力的国际政策的代表。自由党之所以变弱，是由于它支持了爱尔兰运动，在大多数英国选民看来，这个运动使不列颠帝国面临分裂的危险。

总之，国民的感情是极其重要的政治因素。除国民感情外，宗教利益是影响政党构成另一个强大的超阶级因素。例如，如上所述，德国信仰天主教的工人接受社会民主党的宣传远不如新教徒，因为宗教利益使他们厌弃社会民主制。极其复杂和多种多样的感情、利益、传统、习惯和动机决定着居民的政党派别，而在这些因素中，阶级利益并不是永远都起着首要的作用。

参考书目

马克思和恩格斯：《共产党宣言》。

Г. 普列汉诺夫对宣言关于阶级和阶级斗争学说发展的大段前言的历史性评述。

马克思：《哲学的穷困》；《波拿巴雾月 18 日》；《德国的革命和反革命》；《资本论》，第 3 卷(最后一章)。

恩格斯：《反杜林论》；《家庭的起源》。

考茨基：《阶级利益》，A. 帕西译，1905 年。

伯恩施坦：《阶级和阶级斗争》，德译本，1906 年。

桑巴特：《十九世纪九十年代德国国民经济》，1903 年。

C. 普罗科波维奇：《关于马克思的批判》，1901 年。

切尔诺夫：《农民和工人》，1906 年；《社会主义评论》，1908 年。

A. 沃尔斯基：《智力工人》，1906 年。

E. 洛津斯基：《知识分子究竟是什么呢？》，1907 年。

伊万诺夫—拉祖姆尼克:《马哈伊斯基派是什么货色》,1908年;《俄国社会思想史》,1908第,第2版。

M.杜冈-巴拉诺夫斯基:《马克思主义的理论基础》。

П.贝林:《西方的政党》,1907年。

杰列夫斯基:《历史上的社会对抗和阶级斗争》,1910年。

第二章　分配问题

一、分配现象概述。分配问题的特殊性。二、国民收入的基本划分。劳动收入和非劳动收入。萨伊关于生产性服务的理论。该理论的空洞性。非劳动者对劳动者的剥削是非劳动收入的基础。剥削概念的剖析。边际效用派和马克思派对分配问题理解的错误。

一、分配现象概述　收入范畴是特殊的历史的交换经济范畴之一。收入总是某种交换价值；在自然经济占统治地位的条件下，不存在收入范畴①。

在交换经济中，对每一种经济的收入和支出价值进行数量计算，不仅是可能的，而且是必要的。只有通过这种计算，才能够弄清楚该种经济在经济上的合理性。总收入是指该种经济正常的，定期收回的全部收入的总价值，即作为相应经济过程的成果，全部归该种经济正常支配的总价值。纯收入则指补偿各种经营开支后归

① 毕歇尔谈到："我们称之为收入的东西，在正常条件下，是交换的产物；在闭塞的家庭经济中，这是自给经济中产生的使用价值额，是主人所得的全部产品。但是，经济对天然意外情形的依赖使得储备积累愈感到必要，则收入与财产就愈难以分开。收入和财产成了一种分割不开的物质。""甚之，在国民经济发展这一阶段，根本就谈不上什么'收入'；例如拉丁语 reditus 这个词的含义，就是从地里所获得的全部产品。"毕歇尔：《国民经济的起源》，第 130 页。

经营者支配的那部分价值，或者说，可用于经营者需要而无损于收入来源的那部分价值。经济活动的目的，是尽可能多地获得纯收入，而不是总收入，因为只有纯收入才是能满足主人需要的来源。

经济活动在产品生产和产品交换中表现出来，全部经济仅此而已，因为产品消费不是经济活动。因此，不妨认为，只要弄清楚生产和交换的因果依存关系，就足以了解收入现象了。而且事实上，在许多场合，情况确实如此。农民在自己的并且不是在抵押的土地上，不借助雇佣劳动而自力经营，他所得到的收入，完全取决于生产和销售其产品的条件。在这种情况下，除生产和交换学说之外，任何特殊收入学说，都没有立足之地。

因此，在经济科学中有特殊的分配（或者说，资本主义社会各阶级收入学说）部分似乎令人难以理解。难道独立的分配问题可以与生产和交换问题并存吗？这就是非常重要的，而现代科学又没有认识到的方法论问题，要回答这个问题，就必须揭示分配现象的方法论实质。

首先，应当承认，分配问题远远不能包括各种社会收入。不妨以农民收入为例，很明显，农民收入范畴不能列入生产和交换的范围，这早已不是什么新问题了。一般说来，所有小独立生产者的收入，不是分配学说的研究对象，因为这些收入是建立在纯属这些生产者个人劳动产品的生产和销售的基础之上的。

这后一学说（分配学说）是在历史上形成的，只包括某些与其他社会收入有严格区别的收入，即由资本主义生产过程的实质所决定的资本主义社会三个主要阶级的收入：雇佣工人收入（工资）、资本家的收入（利润）和土地占有者的收入（地租）。

分配部分就是仅仅与这三种社会收入有关的理论。至于其他社会阶级的收入，政治经济学就不列为特殊的研究对象，只是对这些收入的形成条件在生产和交换部分中顺便加以研究。要把一类社会收入列为特殊的研究对象，很显然，就必须有方法论根据。

实际上，上述三种社会收入与其它收入不同之点，首先在于这些收入在其产生过程中彼此有着密切的联系。例如，产业资本家的利润和工资，用逻辑的语言说，构成了逻辑上的相关论。工资以利润为前提，而利润又以工资为前提；同样，地租也是以资本主义生产的条件为前提的。所有这三种国民收入，只不过是把一定条件下生产的社会产品分成三个部分而已。

上述三种社会收入之间的这种联系，是建立在什么基础上的呢？这个基础就是：资本主义生产必须以雇佣工人、资本家和土地所有者三个社会阶级在生产过程中的联系为前提。在资本主义生产方式下，工人不占有生产资料，生产资料分别属于两个特殊的阶级——资本家和土地所有者。然而，没有生产资料，生产是不可能进行的，所以，在这种情况下，只有使工人、资本家和土地所有者在生产过程中相互间发生一定的联系，生产才有可能进行。从这种联系中也就自然地产生了相应的社会收入之间的联系。这些收入通过资本主义生产的条件结成一个解不开的纽结，所以要了解其中一种收入的形成规律，不弄清楚其他两种收入的形成规律，是不可能的。

政治经济学中分配（sui gencris）这个特殊的问题，就在于解释这种联系，而不能归结于任何其它联系。独立小生产者的收入，不包括在上述联系之内，因而在分配理论中就没有它的一席

之地①。

这种联系被资本主义的交换关系弄得更加复杂了。资本家凭借自己的资本不仅参加生产过程，而且也参加交换过程；商业资本，也和生产资本一样，是消费者获得产品的必要条件。只要注意到这一点，就能确定：分配问题是指通过**资本主义的生产和交换条件而联系起来的社会各阶级收入之间相互依存的关系问题**②。

然而，显而易见，不可能把分配视为资本主义的生产和交换领域以外的现象。分配现象不是独特的经济事实；而从某种观点来看，也如同资本主义的生产和交换过程。资本主义生产要有雇佣劳动。而雇佣劳动是什么呢？就是以工资换取工人履行其劳动契约，换句话说，就是一定的分配关系。因此，资本主义生产，离开分配现象，就是不可思议的；同时，分配现象，就其特殊意义而言，离开资本主义经济，也是不可思议的。

因此，分配现象只能是资本主义生产和交换过程的一个方面。究竟是一个什么方面呢？在资本主义生产和交换过程中某些价值在产生和转移，而在不同意义上参加这一个过程的是三个社会阶级——雇佣工人、资本家和土地所有者。我们说生产和交换现象，指的是过程本身，我们说分配现象，指的是与过程参加者即上述三个阶级的利益有关的过程的最终结果。

---

① 当然，独立小生产者的收入在很大程度上决定于他们之间生产资料的分配。但是，生产资料在不同的社会阶级之间的分配，是与社会收入分配问题根本不同的另一种性质的问题。在后一个问题中，生产资料的分配是以社会收入的分配为前提的。

② 从广义来说，分配问题包括了在经济来源的条件方面相互间有着内在联系的一切收入。例如，在前资本主义经济中，高利贷利息或商人利润都可能是分配学说的研究对象，因为高利贷利息和商人利润，如果不同其它社会阶级的收入联系起来，就不可能弄清楚。

二、国民收入的基本划分 各种国民收入可分成截然不同的两类：来自劳动(工资)的收入和来自占有财产(利润和地租)的收入，或者说，劳动收入和非劳动收入。

工人要获得生活资料，是生产必不可少的条件。从劳动收入方面来说，也不可能产生收入来源的问题。十分明显，没有劳动报酬，就不可能有经济过程。至于说非劳动收入，则是另一回事。非劳动收入的来源，远不是如此明显的。这种收入并不是经济过程的实质所要求的，它在社会基础上产生，是社会制度的历史交替特点的产物。

的确，可以认为，资本家和土地所有者的收入，也和工人的收入一样，在生产过程中是必要的。对生产来说，土地和生产资料(资本)也和劳动一样是必要的。Ж.Б.萨伊从这一点出发，创立了著名的"生产性服务"学说，力图证明非劳动收入在经济上的必要性。萨伊的证明极其简单，因而显得有说服力。生产三要素对生产来说都是同等必要的，其中每一个要素都归一个特殊的社会阶级所有，即：劳动属于工人，资本属于资本家，土地属于土地占有者。要进行生产，就必须从总产品中拿出一部分来付给生产三要素（不论是劳动还是资本和土地）提供的生产性服务。为这种劳务所付的报酬就是有关社会阶级的收入：劳动服务的报酬为工人的收入，资本服务的报酬为资本家的利润，土地服务的报酬则为地租。利润和地租，也和工资一样，都是生产要素提供生产性服务的必要报酬①。

这种推理是拙劣的诡辩，它来自逻辑学中所谓的"四名词"(quaternio terminorum)，即前提和结论使用同一个术语表示不同涵义。也就是说，前提中谈的是生产的要素——土地和资本，而在结论中谈的是社会阶级——土地所有者和资本家。萨伊说得对，土地和资本(做为生产资料)也和劳动一样，对于生产来说都是必不可少的，但是，绝不能由此得出结论，说资本家和

① 参看 J.B.萨伊：«政治经济学概论»，第7版，第67页等，以及«应用政治经济学全部教程»，1828—1829年，第4册，第64页。

土地所有者对生产来说也是必不可少的。如果同意萨伊的观点，认为资本和土地本身也具有生产力，那么，无论如何也不能由此得出结论，说来自土地和资本的收入必须属于非劳动者。须知，土地或机器如果归工人支配，其生产属性丝毫也不会消失。土地和资本的生产属性怎么能证实非劳动收入的必要性呢？得到非劳动收入的，不是资本和土地，而是资本家和土地所有者，因为他们占有资本和土地；如果工人占有生产资料，则土地和资本也会对工人提供"生产性服务"的。因此，关于生产资料的"生产性服务"问题，同下述问题毫无共同之处：为什么从使用生产资料中受益的，不是直接支配生产资料的工人，而是不直接参加生产的人。

不论用什么原因来说明利润和地租的现象，都不得不承认这两种国民收入与劳动收入有着根本的区别：劳动收入来自生产过程本身，而非劳动收入来自社会，它可以、也可以不取决于社会的阶级构成。资本主义利润这种特殊的非劳动收入之所以能存在，只是由于工人不占有资本；地租这种特殊的非劳动收入之所以能存在，也只是由于工人失去土地。非劳动收入的存在，只有在除劳动阶级外，非劳动阶级也能得到社会产品份额的特殊社会条件下才有可能。

在现代社会中存在着非劳动收入，是现代经济制度所固有的社会不平等的明显表现。这种不平等在于社会一部分人为了其生存向社会另一部分人出卖自己的劳动，而得不到等值的劳动报酬。工人向资本家出卖自己的劳动力即自己的身体。资本家付给工人的则是自己的一点点资本，而不是他的身体。工人出卖其自身时，即确认自己是奴隶，而资本家购买它时，则确认自己是自由的，不需要劳动即可维持自己的生存。土地所有者的非劳动收入——地租情况也是如此。

尽管资本家的雇佣劳动与奴隶劳动，就其法律形式而言是截然对立的，但是这两种社会现象就其经济实质而言又是相近的，因为无论哪一种情况，都是外部的需要，而不是内在的动机迫使一个人为另一个人劳动；而这种外部条件又使另一个人可以不劳动即能维持生存。资本家和土地所有者的收入，也和奴隶主和农奴制时期地主的收入一样，都来自外部的强制和暴力。诚然，在奴隶制度下，这种外部的强制形式是体罚即鞭笞，而在资本主义雇佣制度下，体罚改为经济暴力即以饿死相威胁。然而，暴力并不因此就不再是暴力了。

既然承认非劳动收入是社会不平等的表现，那就得承认靠劳动收入的阶级受非劳动阶级的剥削。

剥削概念是经济科学所固有的概念中有代表性的例子，在经济科学概念中存在和应有的因素相互紧密地交织在一起，形成一个不可分割的整体。一方面，劳动剥削概念本身具有纯客观地确认劳动者阶级和非劳动者阶级经济上不平等的含义；另一方面，在这个概念中也夹杂着而且不能不夹杂着伦理因素，因为在说明一个人对另一个的关系是剥削关系时，我们总是把对这种关系的道德谴责同它联系起来。甚至可以说，恰恰在道德评价中也含有剥削概念最本质的东西。

剥削概念，我们并不总是在伦理意义上使用它的。就这个词的广义来说，剥削概念与在这个意义上利用什么来达到某种外部目的的概念截然不同。在这个意义上我们可以说经营铁路、兴办邮政、开采燃料等等。如果把这个概念移用到人上来，那么，我们则认为人剥削人是指一个人使用另一个人的人身（个体），然而，这种使用是违反平等原则的。在劳动等价交换的条件下没有剥削。如果一个人给予另一个人的劳动报酬少于他所付出的劳动，那就会破坏

人类个性的等值原则，我们所说的人剥削人，就是指道德上不可容忍的行为。

因此，人类个性的等值观念，便是劳动剥削学说不可排除的伦理因素。古代社会及其伟大代表都没有这种观念，因而古代最高尚的哲学家也看不出奴隶制度有什么可耻的和道德上不可容许的行为①。

但是，劳动剥削学说中的伦理因素，绝不会削弱这个学说对政治经济学的作用和意义。因为政治经济学不仅要解释存在的东西，而且要设定应有的东西；不仅要分析现存的国民经济体制，而且还要激发人们进行社会的创造；它不仅是不成熟的理论，而且是活生生的实践。这种两重性是任何社会学说都无法避免的，因为任何社会学说都在追求实际的以至伦理的目的，而不会囿于冷漠无情的客观科学的范围之内。重要的仅仅在于：第一，我们要如实地认识我们加进社会科学中的伦理观念（而不要把它们所没有的反映客观现实的意义强加给它们）；第二，伦理观念是普遍适用的，也就是说，不是我们主观的和任意的理论体系，而是适用于每一个正常人的道德意识的必然结论。劳动剥削学说的基本伦理观念完全符合于这些要求，因为人类个性等值思想是普遍适用的我们现实理智的基准。

现代政治经济学甚至还没有意识到分配问题中所包括的方法论问题。在

① 从这个意义上说，把柏拉图的社会理想与现代社会主义理想作一番比较是大有裨益的。人们往往认为柏拉图是第一个现代社会主义的预言家。然而，这是最大的错误。诚然这位古代的伟大哲学家要求在其国家中将来消灭私有财产，但这仅限于社会的统治阶级。在这方面，柏拉图的国家根本不是现代的国家。现在，统治阶级拥有财产，被统治阶级没有财产，而柏拉图却想使统治阶级失去财产，被统治阶级占有财产。消灭私有财产对唯心主义哲学创始人来说，是使统治者成为最完美的国家维护者的手段，必须消灭他们的自私的感情、动机和利益，进而使他们成为“瘦弱的守护畜群的良犬”。然而，在柏拉图的国家里，除军人和执政者外，所有其它居民阶级都保留私有财产，在那里依然存在人剥削人，甚至还保存最野蛮的形式——奴隶制；只有希腊人不应成为奴隶；至于野蛮人，在柏拉图看来，他们当奴隶是战败者注定的命运。柏拉图的国家完全具有贵族的性质，与现代社会主义的理想有天壤之别。人们通常就是这样来看待柏拉图的，尽管佩尔曼反对这一点，但是他的反对意见完全不能令人信服（参看佩尔曼：《古希腊罗马时代的社会主义和共产主义史》，1910 年，第 133 页及以下各页）。稍后，随着希腊社会制度的瓦解，古代思想的代表才慢慢接近人类平等的思想。斯多葛学派的观点就是如此。这样一来，便有可能建立一种具有新的社会世界观与现代社会主义毫无二致的社会乌托邦。埃夫盖米尔和雅布尔的社会小说，就是现代社会主义奠基人托马斯·莫尔的“乌托邦”的原型。

所有有关政治经济学的文章中，都有分配部分，但是，究竟什么是分配，经济学家对此通常都不去思考。这个问题就是提出来了，也根本得不到正确的解决。绝大多数经济学家倾向于把分配现象看做是价值现象。持这种观点的正是边际效用论者(维塞尔除外)。例如，这一学派最杰出的代表之一、美国经济学家克拉克说道："价值理论和团体分配理论，实际上是一个东西"①。诚然这个观点看起来自然单纯，因而大有值得赞许之处。可是难道说工资不是劳动力的价格、利润不是使用资本的价格、地租不是使用土地的价格吗？在这种情况下，分配现象是否只能是某些经济物品的交换现象呢？

这后一种关于分配现象的观点是不正确的，这将在下面几章谈到分配论时详加说明。这里只要指出分配现象与交换现象的下述区别就够了。从上述情况可以清楚地看出，所谓三种国民收入在资本主义经济过程中密切相关，因此，其中一种收入，如果离开其它两种收入，都无法弄清楚，然而，把工资视为劳动力的价格、把利息视为使用资本的价格以及把地租视为使用土地的价格的方法，恰恰是忽视了这三种国民收入之间的联系。

此外，从一般的价格理论(边际效用论)的观点来了解利润是根本不可能的。这种理论认为，生产资料的价值是由生产资料制造出来的消费品的价值决定的。但是，利润恰恰在于制造出来的产品价值不是等于、而是大于所消耗的生产资料的价值。那么，这种剩余的价值究竟是从哪里来的呢？边际效用论完全陷入试图解决这个问题、但用其观点又无法解决的困境，这是因为边际效用论从根本上忽视了交换双方的社会不平等现象。利润现象就是建立在社会不平等的基础之上的。

同时，马克思学派把分配问题看做是一般的价值问题，也同样遇到了一些无法解决的困难，但却是另一种性质的困难。这就是说，用马克思的劳动价值论解释不了工资现象。如果说劳动创造价值，那么，为什么工人得到的不是他创造的全部产品，而只是一部分产品呢？要解释清楚这一点，就必须超出一般价值论的范围，提出一些劳动价值论和边际效用论都根本没有的社会因素。应当承认，马克思试图在劳动价值论的基础上建立工资论，如下文所述，是完全失败了。

因此，无论是边际效用论，还是劳动价值论，都不能充分解释分配现象。

① J. B. 克拉克：《财富的分配》，1908 年，第 24 页(见中文版第 18 页)。

这种情况促使政治经济学出现一个新流派，其代表目前还只是一位经济学家——施托尔茨曼，他力图把价值问题归结为分配问题。施托尔茨曼认为，产品的价格不过是社会产品在不同社会阶级之间分配关系的表现。可见，施托尔茨曼把分配问题和价格问题混为一谈，尽管两者意义相反①。

然而，施托尔茨曼理论的根本错误就在于这一点。他不懂得分配关系具有完全历史的、暂存的性质，而价值却是任何经济所固有的，而不管经济的内部结构如何。在社会主义经济中，即使没有现代意义的分配关系，但价值却丝毫不会失去其意义。产品即使不用于交换，也会完全保留自己的社会价值。

如果说分配现象是经济的历史范畴，而价值是逻辑范畴，那么，十分明显，分配学说与一般价值论就应该有严格的根本区别。摆在我们面前的是两个不同的科学问题，如果把它们混同起来，那就是不懂得它们的认识论的实质。

在本教程中，试图提出一种原则上不同于一般价值论的分配理论。当然，不同社会阶级的收入在资本主义经济中是通过价格实现的，然而，价格只不过是更深刻的统治和被统治社会关系的表现，而社会关系，归根结底，支配着社会收入的分配。

本教程所阐述的分配理论，与边际效用学派的分配理论毫无共同之处，在我看来，边际效用学派的分配理论已失去任何科学的意义。至于说马克思主义，我同它的分歧并没有所想象的那样大，我认为我的分配理论只不过是被改造了的和清除了一切不科学因素的马克思的理论。诚然，经过如此深刻的改造，后者已经无法纳入马克思的体系，但是，新旧理论的联系，在我看来，还是很明显的。也就是说，这种联系就在于：我的理论和马克思的理论都认为，社会各阶级的收入是某些社会阶级分占仅由工人阶级劳动创造的产品的结果，从我的观点来看，非劳动收入是有产阶级剥削失去生产资料的工人阶级的结果。然而，马克思试图从根本站不住脚的绝对的劳动价值论出发，以极其人为的方法来证实这种剥削的存在。随后他又根据这个理论得出工资取决于最低生活资料的完全错误的理论。我用另一种方法证实剥削的存在，

① 参看施托尔茨曼：《国民经济学理论的社会范畴》，1896年；及《国民经济的目的》，1908年。

提出了另一种工资理论，这就是新旧理论的重要差别（且不谈其他方面）所在。

由于把分配问题看做是一般价值问题一样的特殊问题，我赞同李嘉图在他给麦克库洛赫的信中所表述的方法论要求："归根结底，与地租、工资和利润有关的所有重大问题，都必须用土地所有者、资本家和工人据以分配产品的比例来说明，而这些比例是任何价值学说都解释不了的"①。然而，李嘉图本人在自己的分配学说中并没有严格遵守这种方法论的要求。

参考书目

M.杜冈—巴拉诺夫斯基:《马克思主义的理论基础》;《现代社会主义》;《社会分配学说》,1914 年。

施托尔茨曼:《国民经济理论的社会范畴》,1906 年;《国民经济的目的》,1908 年。

① 大卫·李嘉图:《大卫·李嘉图致约翰·拉姆齐·麦克库洛赫的信》,1895 年,第 72 页。

第三章　工资

一、工资理论的基本原理。工资与其它社会收入的区别。劳动力与其它商品的区别。二、各种不同的工资即价格论。平均生活水平论。工资基金说。供求是工资的因素。一般价格规律不能解释工资。工资的生产学说。克拉克学说。三、工资社会说。劳动生产率和工人阶级的社会力量是工资提高的因素。四、不同劳动部门的劳动收入的差别。脑力工人的收入。脑力劳动高工资的原因。体力工人工资的差别。五、工资形式。货币工资和实物工资。工资按劳动评价原则和按劳动合同参与者分类。工人分占企业的利润。六、英国工资史。十九世纪前的工资。工业革命。新时期工资的动态。

一、工资理论的基本原理　所谓工资是指企业主向提供使用其劳动力权利的本企业工人支付的报酬①。名义工资，是指工资的货币表现，而实际工资是指工人能用这种名义工资买到的消费

① 我之所以这样地给工资下定义，是因为想强调说明工资不是任何一种劳动报酬，它只是资本主义经济过程的劳动报酬。因此，付给在政府供职的官吏的劳动报酬（一般叫做俸禄或薪金）、付给所谓自由职业者代表——医师、作家、律师等的各种高级脑力劳动的报酬（通常叫做酬金）都不是工资。付给仆人的劳动报酬（通常叫做薪金）以及付给任何粗活的劳动报酬，就其本义而言，已近似工资，但毕竟与工资有差别，因为雇佣仆人是为了干家务活，而不是靠其劳动赚钱。

品的数量。

虽然工资是资本主义生产的三种收入之一，但它占有特殊的地位，与利润和地租有着根本的区别。利润和地租理论的基本问题，就是为什么一般有这两种社会收入的问题，因为利润和地租这两种特殊社会阶级的收入的存在，不是社会经济必要的条件，社会生产过程即使没有资本家和土地占有者这两个特殊阶级也可以照样进行。与此相反，工人的生活费及其要得到足够数量的消费品恰恰是经济过程的必要条件。

因此，在工资方面不能提出为什么工人普遍要取得生活费的问题。工资理论的基本问题必须用相反的形式加以表述：为什么工人的生活费不能包括全部社会产品（除去生产过程中所耗费的生产资料）。为了使社会生产过程不致中断，只要求做到一点，就是它的全部必要耗费必须及时得到补偿。工人的生活费是这些必要耗费的因素之一；相反，利润和地租绝不是社会耗费的因素①。可见，从生产的抽象过程看，利润和地租是不可理解的，而工人的生活费才是完全可以理解的，它似乎应当包括除所耗费的生产资料之外的全部社会产品。

换句话说，利润和地租是历史的社会经济范畴，而**工人生活费****是逻辑的经济范畴**。至于说**工资**，同利润和地租一样，是**历史**的经济范畴。因为，如果说，工人得不到必要的消费品，经济是不可思议的，那么，没有工资的经济却是完全可以理解的：如果社会全部产品都归工人所得，那就不会有工资，劳动者也就不再为资本家从

① 因此，李嘉图把工资认为是社会总收入的因素，而把利润和地租认为是社会纯收入。

事雇佣劳动了。

可见，工人获取生活费是逻辑的经济范畴，同样，这种生活费如果采取工资的形式(换言之，不能包括全部劳动产品)，则属于历史的经济范畴。

雇佣工人的合同，在形式上与其它雇佣合同没有根本区别，是和任何商品买卖一样的交换行为。即使工人合同中买卖的对象是劳动力，对此也毫无影响。因此，工资显然可看做是人的劳动力这种商品的价格。

但是，如果承认劳动力是商品，那么很明显，这是一种极其特殊的、根本不同于其它一切商品的商品。

所有其它商品都是外部产品或人类经济活动的资料，即经济客体。人类劳动力就是人本身，也就是说，不是经济客体，而是经济主体。

人们常常指出劳动力商品这种特殊性，但是，指出这一点的意义却在于为工人和企业主合同所必须从属的特殊的社会政治措施辩护。因为这种合同关系到人的生存条件，所以，在这种情况下，为了工人的利益应当限制合同的自由。

这个由承认劳动力特殊属性而得出的结论，在社会政策领域是完全正确的，但对工资理论来说，却没有什么意义。

在我们看来，上述原理的意义则完全不同。这种使劳动力和工人自身不可分割的属性，对形成工资的客观条件产生了巨大的影响。这种属性的第一个后果是劳动力生产的不可能性，第二个后果是劳动力买卖双方完全特殊的社会地位。

不管工人如何卑贱，但毕竟不是资本家的牲畜，工人在市场外

是自由的，他在自己家里不是为资本家创造劳动力，而是为自己、为满足自己的需要而活着。

如果情况不是这样，如果在市场外工人也变成简单的生产工具，那么，人的劳动力就会同其它商品毫无区别了。这种情况在奴隶制经济中发生过。从纯经济观点看，奴隶主把自己的奴隶如同家畜一样来繁殖和豢养。在奴隶制经济中，人的劳动力是在经济过程中生产出来的，而不是在工人的生活过程中产生出来的，因为奴隶主可以使奴隶繁殖到他所需要的数量，而资本家则必须等待在人口繁殖过程中出现他所需要的人力。

人口繁殖远不是受资本家对人力需求调节的经济过程。人力需求的增长和工资的提高，并不总是要增加出生人数，相反，工资的降低也并不总是会减少出生人数。

这种情况是毫不奇怪的。工人是在人类生活各种复杂动机驱使下生活着的人。人口的增长是受极其复杂的各种规律支配的，远不是只取决于工资的高低。这里，只要指出有一些国家工资水平差不多，而人口增长情况却完全不一样，就足以说明这一点。

劳动力与其它一切商品的另一个重要区别，是这种商品的卖者和买者，就劳动力交易的实质而言，他们属于拥有不同经济力量的各个不同的社会阶级。在发达的资本主义经济中，出卖商品的是资本家，购买这种商品的既有资本家又有其它社会阶级。可见，买卖双方在出卖除劳动力以外的其它任何商品时，并不一定非得是不同的社会阶级不可。与此相反，劳动力出卖者构成特殊的社会阶级——无产阶级，而劳动力购买者也构成特殊的资本家阶级。

劳动力出卖者出卖自己的劳动力，是因为他们除此之外再没有什么可卖的了。正因为不占有生活资料和生产资料，如果他们的

劳动力在他人经营的经济中找不到出路，他们就会饿死。从另一方面说，他们出卖自己劳动力的前提，是他们享有法律上的自由，正是在这一点上，现代工人同他们古代前驱者——奴隶有着根本的区别。虽然他们享有法律上的自由，但通常却没有根据兴趣来挑选职业的经济自由，所以不得不出卖自己的劳动力来谋求生存。

与此相反，劳动力购买者，为了购买它，必须拥有工人生活资料和生产资料，借以有效地使用所购买的劳动力。资本家购买他人劳动力后不需要亲自参加生产劳动，因而也就购买了不劳而获的个人自由。由于占有生活资料和生产资料，他们能够使工人阶级在经济上依附于自己。

任何其它商品的买卖双方，都不构成特殊的社会阶级，因而可以自由地互换身份，只要他们出于某种考虑需要这样做的话。购买铁厂主生铁的机器制造厂厂主自己可以办铁厂并出售生铁，而铁厂厂主也可以成为机器制造厂厂主并购买前者的生铁。与此相反，如果是出卖劳动力，买卖双方的身份就会固定不变。工人不是单凭愿望就能当上资本家的，而资本家也不会想当工人的，这是因为：工人一向是被迫出卖自己唯一的商品——劳动力，而资本家也绝不会放弃购买这种商品的动机。

所有这些使劳动力和其它商品产生了深刻的、根本的区别。工资在形式上是价格，但却不能把它归之于一般的价格规律。一般价格理论赖以产生的社会不平等，则是劳动力价格的基础。

二、各种不同的工资即价格论 各种不同的工资理论通常都把劳动力看做是普通的商品。这些理论可以分为两大类。第一类

理论满足于承认劳动力是商品，并把工资解释为一般的商品价格。第二类认为劳动力是一种商品即生产资料，并把工资解释为生产资料的价格。第一类又根据两种争执不下的价值论分为两小类：第一类论点坚持用劳动力的生产条件来解释工资的高低；第二类的论点坚持用劳动力的供求条件来解释工资的高低。

据此，我们可以把工资即价格论大体上分类如下：

1. 工资是一般价格：①劳动工资论；②劳动力供求论。

2. 工资是生产资料的价格。

劳动工资论，可以说就是从前盛行的工人普通生活水平(Standard of life)论。根据这一理论，劳动力的价值是由劳动力生产的社会劳动耗费价值决定的，换句话说，是由维持工人的生活、劳动能力和延续后代所必需的物品的价值决定的。起初，这种理论带有悲观的性质，认为决定工人工资的工人普通生活水平处于最起码的生存线上。杜阁早就说过，工资不能超过工人赖以生存、劳动和赡养全家所必需的生活资料的最低限度。① 后来，这个学说又经过马尔萨斯的发挥和论证，为李嘉图所采纳，但作了若干重大修正。在十九世纪前半期它得到了经济学家的公认。在德国，这个理论被拉萨尔宣称为“铁的工资规律”②。

① “对任何一种劳动来说，工人的工资只限于其维持生存所必须的生活资料，这一点定会发生，实际上正在发生。”(《关于财富的形成和分配的考察》，载《杜阁选集》，Ed.德尔出版社出版，1844年，第1卷，第10页。)

② 拉萨尔在其名著《一封公开信》中写道：“在当前条件下，在劳动供求平衡条件下，决定工资的铁的经济规律是：中等工资总是保持在必要的生活资料水平上，即保持在一个人按照习俗为了维持生存和繁衍种族所需的必要生活资料水平上。有一条是这样写道：实际日工资象一个犹豫不决的人，由于没有机会，老是围绕这一条波动，很长时间，既没有提高，也没有降低。实际日工资很长时间不能提高到高于这种中等水平，因为在相反的情况下，由于工人的状况好转，工人人口就会增加，人口的增加又会引起

尽管这种理论直到现代还很流行，但工资取决于生活资料最低限度的理论，首先有极其严重的缺点，其内容非常含混而不确定。实际上，"最低限度的生活资料"在这种场合应当怎样理解呢？是指生理上所需要的最低限度的生活资料，即人在生理上缺少它就无法生存、劳动和繁殖，而且在各个民族和在不同时期其数值大体不变的生活资料呢，还是指文化上所需要的最低限度的生活资料，即在各个民族相差悬殊在不同时期变化很大的某种最低限度的文化需求？

如果指的是前者，则最低限度生活资料的学说就具有非常确定的含义，而与事实完全不符。从这种观点来看，可以预期，工资不仅不会在时间上有所变动，而且在某一时刻，对各个民族全体工人来说，或多或少都将是相同的(因为生理上的最低需求，当然不会由于气候等等因素的不同而改变)，实际上，工资在时间上变动很大，尤其是在不同民族中显露出极大的非常稳定的差别。美国工人的生活水平(所谓Standard of life)比英国工人高，而英国工人的生活水平又比大陆欧洲的工人高得多。这些不容置疑的事实表明，最低限度生理需求论是完全不能接受的。

因此，上述理论的拥护者，通常把这种理论解释为最低限度的文化需求。在他们看来，工资总是趋向于生活资料的最低限度，但

工资下降到原先的水平。实际日工资不能长期地大大地低于这种水平，因为在这种情况下，就会出现工人迁徙、放弃结婚、节制生育，而到最后，由于贫穷势必要引起工人人数的减少；因为人数减少……就会导致工人的工资回复到原先的水平。"(《拉萨尔全集》(Gesammtwerke)，第1卷，第15页。)至于马克思，毫无疑问，他也是立足于最低限度生活资料的论点。他把工资视为商品——劳动力的价值，而这种价值，象任何价值一样，按照劳动价值学说，应当由相应商品，在这种情况下即由劳动力的劳动生产价值来决定。

并不是趋向于必要的生活需求得不到满足而濒于死亡的最低限度，而是趋向于按照该社会通行的文化习惯和习俗使工人能以生存下去的生活资料的最低水平①。上述理论采取这种形式，带有肯定工人普通生活水平决定其工资的性质。

上述理论所以这样说，是由于力求避免与事实抵触，但采取的办法却是不使理论具有确定的内容。它承认工人的生活水平决定工资，它是在时间上和空间上变化的变数。这些变化是由什么决定的呢？为什么美国工人的生活水平要比英国及其它国家工人高呢？这也正是上述理论留下来的完全没有得出答案的问题。

实际上，它完全歪曲了真正的因果关系。它在回答为什么英国工人的工资高于俄国工人时，所用的论据是英国工人的文化生活水平高于俄国工人，说什么英国工人吃肉，住有几间住室的房间，等等，而俄国工人却满足于喝菜汤稀粥，住工棚，睡板床，因此，英国工人用以支付生活费用的工资要高于俄国工人。但是，真正的因果关系恰恰是相反的，这不是明摆着的吗？英国工人并不是因为吃牛排而得到高工资的，而是因为他们得到高工资才吃牛排的。英国工人的生活有时并不比俄国工人好，甚至吃土豆打发日子。如果说他们现在生活水平提高了，只不过是由于他们工资提高了。英国工人生活水平的提高，是工资提高的结果，而不能反过来说，生活水平的提高不是工资提高的结果。同样，为什么俄国工人文化需求如此之低，为什么他们满足于如此贫困的生活，问题十分清楚，他们所得到的微薄工资，不足以吃牛排和住有几间住室的房间，尽管牛排比菜汤稀粥好吃，这一点，他们的品尝力并不比英国同行差。

---

① 李嘉图说："不要以为劳动的自然价格甚至于在食品和其他必需品方面，也完全是不变的和固定的。劳动的自然价格在同一个国家的不同时期都有变动，而在不同的国家差别就更大了。因此，这种差别主要与人民的风俗和习惯有关……。现在英国工人的住所安装的许多设备，在我国历史上很久以前还认为是一些奢侈品。"《李嘉图文选》，H.西贝尔译，第49页。

上述理论把最低限度的生活资料说成是最低限度的文化需求，虽然说避开了工资在时间和空间上的可变性与确定无疑的事实之间的矛盾，但却失去了任何内在的含义。说工资量由劳动力生产的必要耗费决定，这实际上等于什么都没有说，因为这些耗费由于工人的生活水平不一而差别极大，而生活水平又取决于工资的高低。因此，解释老在兜圈子，而我们对工资的真正要素的认识却寸步不前。

由此可见，不是劳动力的价格决定于劳动力生产价值，相反，恰恰是劳动力生产价值决定于劳动力的价格。这是毫不奇怪的，因为劳动力，如上所述，实质上不是生产出来的，而是在人的生活过程中产生出来的，因此，生产价值范畴根本不适用于劳动力，如果硬要这样做，得到的只能是内容空洞的理论体系①。

尽管如此，生活水平论还有其一定的实际意义，当然，不是通常的生活水平决定通常的工资，相反，而是通常的工资决定通常的生活水平。然而，后者却是工资上下变动的重大障碍。即便从劳动市场条件看提高工资是可能的，通常的生活水平会妨碍工资的提高，因为工人满足于通常的工资，不想为自己利益来利用市场的有利情况。从另一方面说，假如市场的不利情况使工资出现下降趋势，低于通常的生活水平，那么，工人就会特别顽强地反抗这种下降。因此，通常的生活水平似乎是保持工资稳定的一种社会惯力。

根据上述分类，第二类工资理论是主张供求为劳动力价格的第一位要素的工资论。在其中，论述详尽、流传最广的（甚至到现在）是上一世纪三十至四十年代在英国出现的当时最有名的工资

① 劳动力生产价值论的一批新的庇护者，例如美国经济学家冈顿，完全摆脱了该论点的较为守旧派的悲观情调。冈顿认为工资在工人需求增长的影响下可以不受限制地增长。但是，这样一来，因为受这种购买力数额的影响，工人又会产生新的需求，冈顿对这个问题却没有作出明确的答案。参看冈顿的《财富与进步》，1891 年。

基金说。持这一论点的是整个李嘉图学派及其最有影响的代表——穆勒。

这个理论的实质很单纯。劳动力是商品，这种商品的价格也与其它商品一样，取决于供求要素。十分明显，劳动力的供应是由什么决定的，它是由劳动力市场上的劳动力数量决定的。劳动力的需求则决定于资本家用以购买劳动力的资本数量。由此可见，一国的平均工资等于该国用于购买劳动力的资本除以该国工人数所得的商①。

工资基金说不仅在科学史上，而且在英国社会史上都起了重大的作用，因为它是英国资产阶级同工会斗争的精神武器，从这个学说中必然会得出下述结论：工会不能改善工人阶级的状况，因为它无力增加国家资本或减少国家劳动力的供应。因此，上述理论在经济学家中间广为流行，真到1869年J. S. 穆勒放弃这一理论时才迅速失去它原有的声望。

这个学说的主要错误是它坚持用于工人生活费的国家基金不变的观点。实际上，不论从哪种意义上说，这种基金是不存在的。一国用于工资的基金额的增加可能有两个来源：一方面靠减少资本家用于其个人消费的那部分财产；另方面靠把市场上闲置不用的资本投入生产。如果工人要求提高工资，那么通过上述两个来源就可以办到。一般说来，对劳动力的需求不决定于社会资本数量，而决定于商品市场的状况，资本主义工业周期性地从繁荣转入萧条，对劳动力的需求也随之相应地发生完全不以社会资本数量

① 例如，请看福塞特是如何建立这种论点的："国内的周转资本形成工资基金。如果我们想确定平均工资，我们就必须把这种资本除以全国所有的工人数。由此就清楚表明，工资的平均水平只有当周转资本增加，或者工人人数减少时，才有可能提高。"引自托恩托《劳动》一书的德译本，1870年，第92页。

为转移的变化。

此外，基金说把劳动和资本看做是两个独立的量。实际上，这两个量中的一个量——资本是另一个量——劳动的产品。从事生产的工人越多，则工人创造的生产资料和自己的消费品就越多。既然资本的生产永远不会中断，那么，社会资本的量就不能说在每一时刻都是固定的量。量是随着社会生产的进程而变化的。工人本身创造养活自己的基金，这种基金是工人自己的劳动产品①。

然而，不能因为工资基金说站不住脚，就说所有把供求要素提到首位的工资理论都是站不住脚的。一般说来，基金说现在是没有多大威望了，但大多数经济学家仍然认为劳动力供求是决定一国平均工资的基本因素。实际上，不论我们怎样看待劳动力，有一点是不容置疑的，那就是劳动力也要同其他商品一样在市场上出卖。商品价格受供求规律支配。而工资怎样才能不受这个规律支配呢？这个问题很难，需要作周密的分析。

供求规律是建立在假设某种商品的需求决定于该商品价格的基础上的。某种商品价格的提高会减少对它的需求，所以只有价格保持在一定的水平上，供求才能趋于平衡。如果不是这样，如果商品需求不决定于商品价格，那么供求的波动对价格就不会产生

① 工资基金说受到各种不同观点的批判。近来，Ф. 沃盖尔和亨利·乔治对它进行了严厉的批判。然而，他们的批判尽管有些正确的看法，但包含的内容有相当部分是误解的，没有击中要害。基金论的新维护者陶西格却坚持工资基金说具有弹性的论点；按他的看法，这种基金在每个时期不是不变的量，而是根据劳动市场的条件可以扩大或减少的。根据这种解释，工资基金的数额便成为工资平均水平不确定的原因，而不是这种平均水平确定的结果了。这种解释，其结果只是简单的重复罢了，因为平均工资是由工资总额除以工人数来确定的。参看陶西格的《工资与资本》，第83页及下各页。扎尔茨的《关于工资基金论的历史与批判文集》一书（1905年），是专门论基金论的历史和批判的，但是，它却反映作者自己观点的不明确性。

影响。须知，在这种情况下，供求只有在各种不同的价格水平上才能达到平衡。

在消费品方面可以看到需求对价格的依存关系，尽管由于一种消费品可以用另一种消费品代替，通常采取非常复杂的形式。相反，在生产资料问题上，这种依存关系的性质就不那么容易确定了。

由于存在利润，情况就变得复杂了。生产资料的价格显然应当由用它生产出来的最终产品的价格来决定，无论如何不能高于后者的价格。然而，经验表明，生产某种产品所必须的全部生产资料总和的价格，通常要比产品的价格低，或多或少低于后者。

这里所谈的价格差别，并不是偶然的或无关重要的现象，而是现行经济体制的基础。它形成资本家的利润，并且是整个资本主义经济的中枢神经。总之，抛开这种差别是不行的。

它究竟是怎么来的呢？对于这个问题，应当由利润理论来回答。对我们来说，只要指出利润是影响生产资料价格、又使它的含义模糊不清的因素这一点就够了。

生产资料的价格低于产品价格，究竟应当低到什么水平呢？一般价格理论对这个问题不能作出明确的回答，因为利润不属于价格现象，而是分配现象。

但十分明显的是，生产资料的价格比产品价格不管低到什么水平，对生产资料的需求既不会减少，也不会增加。例如，资本主义经济的客观条件使这种价格差别从10%（资本主义利润以往达到这种的水平）减少到5%。降低这种利润率并不能使资本主义生产规模缩小，因为生产中止也就等于资本主义利润的消失，而资本

家哪怕利润再少，当然是得到一点总比完全没有好。

对生产资料的需求在其总体上，甚至在一定的限度内，都与生产资料的价格无关：只要生产资料价格低于产品价格，生产资料的价格无论怎样提高都不能减少对它的需求。只有利润完全消失，因而产品价格与生产资料价格没有任何出入，产品生产才会停止，也就是说，对生产资料的需求才会减少①。

于是，我们得出一个重要的似乎离奇的结论：在资本主义利润范围内，生产资料及其总和的价格，是无法用供求关系来说明的。因为只有不同的价格水平的条件下，生产资料的供求才能达到平衡。现在我们应当进一步弄清楚，这个结论对什么样的生产资料是适用的。

如上所述，劳动力与其它生产资料有着根本的不同，就在于它是不能生产的。它在劳动市场上的供给，它在数量上的增加，是不受资本家支配的。而其它的生产资料是在资本主义生产过程中制造出来的。

无论消费品或生产资料都产生于资本主义生产过程。如果共同的利率根据资本主义经济的客观条件而下降或增长，那么，这种情况就会在同等程度上反映在消费品和生产资料的生产上。

因此，如果产品的价格和制造产品的生产资料的价格之差发生变化，那么这种情况也不能改变再生产的生产资料的价格，因为生产这些商品和生产产品时，利率应当是一样的。可见，价格的变化应当完全归结于那种不是生产产品的生产资料即劳动力的价

① 必须指出的是：所有这种论据指的是整个资本主义生产，而不是指这种生产整体的某一部分。

格。

换句话说，再生产的生产资料的价格是受产品价格构成的共同规律支配的。由于劳动力不是再生产的生产资料，所以劳动力的价格本身包含着不以产品价格为转移的某种因素，也就是说劳动力的价格在相同的产品价格条件下可高可低，而且，这种变化，如上所述，丝毫不影响对劳动力的需求。这就是说，生产资料的需求不取决于它的价格，对于劳动力（而不是再生产的生产资料）的价格来说，有着重要的意义。

这一结论是许勒尔教授在详细研究决定劳动力需求的因素的基础上得出来的。他说："企业主通常在高工资条件下并不比在低工资条件下占有工人少。在为资本家规定的劳动力总价值的限度内，工资的高低对从业工人人数不产生任何影响。如果工资提高超过这个限度，需求就会完全停止，但只要不出现这种情况，工资的提高不会减少需求，而工资的下降也不会增加需求。"①

如果劳动力的价格确实同其它商品价格一样决定于供求，那么，劳动和资本斗争的实践就是毫无意义的了。我们到处可以看到，工人为创建更为有利的劳动报酬条件而同资本家进行着斗争。工人组织力求争取提高工资，而资本家组织却竭力降低工资。如果说劳动力价格最终是由供求决定的，那么，这个斗争就是毫无意义的了。须知，工人组织无法减少劳动力的总供应量，正如它无法为劳动力创造新的需求一样；同样，资本家组织也无法为劳动力创造新的供应。为劳动报酬条件而引起的劳动和资本的斗争，其最

① 许勒尔：《论劳动力需求》，载《社会科学文集》，第33集，第1册，第64—66页。

主要的表现形式在目前就是工人罢工。但是，如果说工资完全取决劳动力的供求关系，那么，不能改变劳动力供求关系的这些罢工又有什么意义呢？

对此可以表示异议，说什么现代资本主义卡特尔的实践表明，不仅可以人为地提高劳动力的价格，也可以人为地提高其它商品的价格。然而，卡特尔组织和工会在如何看待它们对价格影响的问题上，产生了下述重大分歧。卡特尔为了自己的利益通过适当调节供应的办法来调节自己生产的商品：如果说卡特尔能够提高商品的价格，办法只能是相应地减少进入市场的商品供应。与此相反，工会无须减少劳动力市场的劳动力供应就能提高工资。诚然，罢工的实质就在于劳动力突然从劳动市场外流，然而这只是暂时的现象，罢工一结束，尽管工人在罢工成功的场合下会得到稍高的工资，劳动市场上劳动力又会回升到原有的数量。而卡特尔却做不到这一点，由此可以清楚地看出工资不同于其它商品价格的特殊性质。

事实表明，在劳动力供求关系不变的条件下，由于劳动和资本组织力量不同，工资也可能很不一样。

我们不妨用具体例子来说明工资和其它生产资料构成条件的区别。生产皮靴就要有皮革和靴鞋工人一定的劳动消耗。假定皮革厂厂主组织罢市，要求鞋厂厂主增加制革的工资，也就是说，靴厂厂主不得不用较高价格购买皮革，这时靴厂厂主的利润就会下降，低于皮革厂厂主的利润（例如过去靴厂厂主和皮革厂厂主利润相等）。但是靴厂厂主和皮革厂厂主都是资本家。如果一个资本家的利润比另一个资本家的低，资本就要从获利较少的一方逐渐流入获利较多的一方，在这种情况下，资本就要从靴鞋生产流入皮革生产。这样一来，会使皮革价格下降，恢复到原来的正常水平。看来，皮革生产者是不

能靠鞋厂厂主利润的下降来提高自己商品的价格的。然而，假如靴厂工人举行罢工，假如他们提高了自己的商品即劳动力的价格，使靴厂厂主利润下降，那么，鞋厂厂主能否象反对提高生产资料——皮革的价格那样来反对提高劳动力的价格呢？他能否不生产靴鞋而把自己的资本投入增殖商品——劳动力的生产呢？显然不能，因为劳动力是不能在资本主义企业中生产出来的。如果靴厂厂主为了使自己的利润不下降，把资本从靴鞋生产中抽出来，投入其它某种商品的生产，那也不能提高利润，因为扩大后一种商品的生产必定要降低其价格，同时还要增加对劳动力的需求。这样一来，鞋厂厂主不得不同意降低利润来提高劳动力的价格。劳动力价格之所以能够提高，并不是因为劳动力供应减少，而是因为工人分占了资本家的一部分利润。

问题在于，各种生产资料的卖者都属于资本家阶级，而资本可以自由地（取决于相对利润率）从一种生产资料的生产转入另一种生产资料的生产。但是，资本家和工人都属于不同的社会阶级，资本家不能生产劳动力，因此，不论怎样提高工资，资本家也无力增加劳动力的供应，使工资恢复到原有的水平。

劳动力是一种实际上任何其它生产资料都不能代替的生产资料。当然，在某些领域内劳动力可以被其他生产资料所代替，特别是被机器代替。然而，这种代替也只有在一定的时刻和极其有限的规模上才行，而且要或多或少经过一段时间后才能实现。尽管采用了机器，但对劳动力的一般需求并没有减少。

不管怎么说，事实表明，工人对工厂主来说是不能代替的生产资料，工厂主通常无法用解雇大部分工人和用机器代替工人的办法来对付工人提高工资的要求。假如机器代替工人为企业主开辟了广阔的前景，那么工人为提高工资而进行的斗争就是无望的了。实际上，正如经验所表明的那样，甚至在比较先进的国家，技术水平的变化也是相当缓慢的，这就防止出现随技术水平的提高而减

少劳动力的需求。

但是，在一定的技术水平(对每个个别的时间内，我们有权假设它是一定的)条件下对劳动力的需求量是由社会生产规模决定，而不是由工资高低决定的。为了使一定数量的生产资料发挥作用，就要有一定数量的工人而不问其工资如何，不然，生产资料就将得不到利用，或得不到充分地利用。一般说来，即使劳动力的价格提高了(当然，在使生产可能进行的一定限度内)，对劳动力的需求也不会减少。例如，工厂主因为工人罢工不得不提高工资，那么通常也不会使工厂从业工人人数减少，就是说，从业工人人数通常不会发生任何变动，其结果工厂主要付给同样人数的工人以更高的工资①。

过去我们知道，工资的高低根据生产费用的规律是确定不了的。现在我们看到，供求规律也不是决定工资水平的最终环节。由此可以得出结论，工资一般不能用一般价格理论来解释，因为这种理论任何时候都不能解释为什么工资只是工人劳动产品的一部分，而不是产品的全部②。

第三种工资理论试图从另一个方面来探讨工资问题。劳动力

① 最近一位理论家戴维森把所谓"必须完成的一定工作量与劳动价值无关的看法，认为是对工人工会和工人阶级的误解"。而他又继续解释说："需求是经常与价格有关的"。(戴维森：《合同工资论》，1898 年，第 37 页。)但是，在这种场合工人是有理的，也象他们逆着工资基金理论家的道理而发展自己的工会组织时一样的有理，B. C. 沃伊京斯基正确地指出："工资高低的波动几乎一点也不影响出卖者一方和购买者一方的劳动力的数量。"(B. 沃伊京斯基：《工资》，1910 年，第 13 页。)

② 为了更加准确起见，必须预先说明，就某种意义说，工资当然是一般价格论的一部分，因为，工资不管怎样形成，毕竟还是价格；但是，一般价格论象它在经济科学中所真正具有的那种形式，按照它从交换双方社会平等的假设出发来分析价格规律的理由，不能说明工资恰恰就是国民收入其它形式。这对边际效用论还是对劳动论来说，

是生产资料；但生产资料的价值却决定于用生产资料生产的产品。同样，劳动力的价值根据工资生产说也应当决定于劳动产品，维塞尔提出了一些巧妙的方法，用这些方法可以从总产品中区分出某一生产要素的比重。既然在生产过程中可以把劳动、土地和资本用各种不同的方式组合起来，那么，也可以同样弄清楚在产品中劳动占多少份额，资本占多少份额和土地占多少份额。劳动的价值直接取决于产品有多少份额从技术意义上说算是劳动的产品。

维塞尔就是这样简单地和似乎彻底地解决了劳动力的劳动价值问题。然而，不论认为不同生产要素在产品中占有不同份额的理论有多么重要，但它不仅不是我们所需要的工资理论，而且在实质上与后者毫无共同之处。关键在于维塞尔所说的劳动力价值问题，同工人所得工资问题毫无共同之处。没有任何经济根据可以证实维塞尔所持的工资取决于劳动力生产价值的论点。问题十分清楚，企业主力求尽量少付给劳动力报酬，因为他为什么和遵循什么市场规律非得把从在技术上视为劳动产品的那部分产品份额全都付给工人不可呢？从另一方面说，工人力求尽量多地增加工资，但他们并不懂得，有哪些经济规律阻碍着工人占有在技术上属于生产资料——资本的产品。

但是，维塞尔自己也显然认识到了这一点。他承认其理论与

价格趋向劳动消耗只能在某些商品出售者在社会上处于平等的情况下才是完全正确的。相反，工资是社会不平等条件下的价格。社会不平等条件下的抽象价格论是不可能的，因为这种不平等可以表现为各种不同的形式，实际上，历史上也出现过这种不同形式。因此，抽象价格论是从契约当事人的社会平等推测出发的，而研究社会不平等条件下的社会收入，是指社会不平等的某一历史形态——资本主义社会的个别分配现象。

社会收入的分配问题毫无共同之处，并且还承认实际工资绝没有与劳动力的生产价值相吻合的趋势。如果真是这样的话，从维塞尔学说的角度恰恰可以看得特别分明，工资是不能依据一般价格理论来弄清楚的①。

还有一些边际效用论者表现得较为勇敢，企图根据他们的价值论提出一套完整的工资理论。在这方面，在美国学术界享有盛名的美国经济学家克拉克的分配理论尤其值得注意。克拉克的学说虽然是维塞尔观点的发展，但却有着重大的区别。克拉克与维塞尔相反，他认为产品按不同生产要素区分的理论是社会收入分配的理论。

克拉克学说不仅有纯学术目的，而且有社会政治目的。他说："许多人指责现代社会制度，说它"剥削劳动"。如果这种说法被证实，那末，每一个正直的人都应当变成社会主义者"。②克拉克想用自己的分配理论来消除现代社会上的这种责难，并证明在资本主义生产方式下不会发生任何剥削劳动的现象。

在克拉克看来，"社会收入的分配是受自然规律支配的，这个规律如果能够顺利地发生作用，就会使每一个生产因素获得它各自创造出来的财富数量"。③ 这个结论是作者用下述方法得出来的。

如果其它因素数量不变，每一个别生产因素的数量增加，则这

① "为了正确地解决产品的归属问题，应当与分配收入问题截然分开。"（维塞尔:《自然价值论》,第 78 页。）维塞尔通过对共产主义国家的推测来研究归属问题的，共产主义国家的全部产品属工人，并按现代的含义来说，当时只谈工资是不行的。

② J. B. 克拉克:《财富的分配》,1908 年，第 3 版，第 4 页〔见中文版第 3 页〕。

③ 同上书，第 5 页〔见中文版第 6 页〕。

个因素的生产率就会下降。譬如说，如果在一定面积的土地上投入的劳动越多，单位劳动的生产率就会按一定的规律依次递减。但是，这对其他生产因素来说，也同样如此。如果生产资料(资本)数量不变，工人人数增加，则工人的生产率就会依次递减。同样，如果工人人数不变，工人开工用的生产资料数量增加，则后面几个单位的生产资料(资本)的生产率就会依次递减。可见，单位生产因素的生产率依次递减是经济的普遍规律。

我们假定社会拥有的资本数量不变，而靠这种资本工作的工人人数却不断增加，那么，每一个工人的生产率，如上所述，就会依次递减。最后单位劳动的生产率将是最低的。这样，假定社会是静态的，假定劳动和资本的流动充分自由，竞争充分自由，那么，这最后一个单位劳动——边际工人的生产率就必须决定该社会平均工资的高低。工人应当以工资形式得到边际工人的全部产品，因为，如果工资下降低于边际产品，那么，企业主之间的竞争定会把工资提高到边际产品的水平。

然而，假定社会生产规模不变，边际劳动产品又是怎样确定的呢？这很简单。边际劳动产品，是指用于生产的劳动数量减少到一个单位时，社会产品则减少到这个单位产品的数量。边际工人生产率决定整个劳动的生产率，因为边际工人全部产品必须要按劳动计算，而劳动和资本结合较好条件下(在工人拥有大量生产资料条件下)所创造的产品，也都或多或少是资本的产品。

这样一来，如果工人能以工资形式得到边际工人的全部产品，那么，他所得到的恰好是工人的全部劳动产品。必须证明的论题得到了证实：工人从资本家手中得到了自己的全部劳动产品，根本

谈不到资本对劳动的任何剥削。

这就是克拉克的理论。我们不能不同意克拉克的论点，他认为边际工人(如果大体上接受他创造的、引起强烈反对的边际工人这个概念的话）的产品应当在假定工人之间可以充分自由地进行竞争的条件下规定所有其他工人的工资，每个工人都可以说是边际工人,也就是说,他们谁也不能比产量最少的工人多得工资。同时,很清楚,边际工人(也就是一般工人)的工资（仍假定工人之间没有任何协议,假定劳动契约全属个人性质)不能高于边际工人的产品,因为,如果真出现这种情况,那么,资本家就没有任何理由来雇用边际工人了。但是，为什么工资不能下降到低于边际工人的产品,为什么工资应当达到边际工人的产品水平,问题就完全是另一回事了。克拉克分配论的最大弱点就在于此。他不是竭力证明工资不可能降到低于边际产品，而是把企业主的竞争当做充足的理由来说明工资不会下降到低于他所认为的正常的水平。然而，把企业主的竞争作为根据,是完全错误的。

问题在于:克拉克也同其他许多人一样,只承认生产资料是资本,而根本不承认资本家付给工人的工资是资本。但是,这个看来无法反驳的观点(因为是玩弄术语)，把这位美国经济学家引入了迷途。这就是说，克拉克从自己的术语出发，得出十分荒谬的结论,说资本家用于工资的支出不象用于生产资料的支出那样心疼，说资本家即使得不到什么利润,也将照付工资,并由此得出一个惊人的论断，认为企业主的竞争定会把工资提高到边际工人全部劳动产品的水平。按克拉克认为，企业主只要得到稍稍多于工资支出的剩余价值,甚至毫无盈余可言,也仍要增加雇佣工人，除非雇

佣工人给他带来真正亏损时，才会停止这种无益的投资。假如资本主义企业主拥有的雇用劳动的资金超过市场劳动力的供应，从而使一部分资金闲置起来，找不到用场，那么，资本家从雇用工人中得到的利润，就会降到最低限度，而且企业主的竞争也会把工资提高到边际工人全部劳动产品的水平。然而，这个假设丝毫不符合资本主义实际情况，所以，克拉克的全部论点也不符合这种实际情况。

实际上，资本主义市场并不感到劳动力紧缺，而资本也并不会因为找不到工人而闲置起来。资本家不仅力图靠转化为生产资料的那部分资金，而且力图靠转化为工人工资的那部分资金来谋取最大的利润。在这方面，他对不同的资本构成是不加区别的。因此，如果说企业主之间的竞争使来自边际工人的利润减少到零，那么，这种竞争也会使来自边际资本的利润减少到零，换句话说，利润在资本主义世界里完全消失了。但是，如果发生这种情况，那这也就不是资本主义世界了。

在现实的资本主义世界，资本家决不会把全部边际劳动产品奉献给工人，他们把或多或少的一部分边际产品据为己有，可是克拉克却试图进行反证，实属不自量力之举。

三、工资社会说 正如上一章所指出的，在资本主义生产过程中相互联系的各阶级间社会产品的分配，不是简单的交换行为，而是社会各阶级为争取社会产品最大份额在其力量不均衡条件下进行复杂斗争的结果。没有这种力量的不均衡，就不可能有工资，因为只有在经济上软弱，工人才被迫在市场上出卖自己的劳动力。上述各种工资理论的缺点，在于它们企图从一般价值论引

出工资范畴，而一般价值论是以假定合同双方社会平等为基础的。相反，分配现象却恰恰产生于社会的不平等。

在上述理论中，值得特别注意的是工资生产说。

这个学说非常正确地认为，工资同工人的劳动生产率不能没有一定的联系。但它的缺点却来自力图从总产品中划分出特殊的工人产品。这种划分可能在其他方面有作用，但对于工资理论来说却毫无意义。生产过程既需要劳动本身，又需要生产资料。工人的生产率如果没有生产资料则接近于零。同样，生产资料的生产率如果没有劳动也等于零。工人离开资本，正如资本离开工人，都是无所作为的。在这种情况下，特殊的工人产品问题在决定工资方面不起任何作用，因为工资在现代经济的现实条件下，在工人之间存在协议的情况下，既可以低于也可以高于特殊的工人产品。

工资的高低不是取决于工资生产说所说的特殊工人产品，而是取决于纯社会产品，即(除地租外)扣除生产过程中所消耗的生产资料的整个社会产品。为了这种转化为社会消费的纯产品，社会阶级之间进行着斗争，每一个阶级都力图为本阶级占有更多的产品。整个纯产品从劳动财富论看来，是社会劳动创造的，而绝不是生产资料创造的，生产资料一般说什么也不能创造，它只能是人类手中的消极工具。进行生产的只能是人，尽管还要借助于生产资料。但是，社会劳动所生产的社会产品，工人只得到一部分，另一部分却被依靠自己经济力量的不劳动的阶级占去了。这些阶级由于占有生产资料和工人的生活资料，是社会生产过程的支配者和命运的主宰。

因此，从社会分配论的观点来看，某一社会的工资高低取决于

两个要素：一是社会劳动生产率，它决定社会各阶级应分得的社会产品数量；一是工人阶级的社会力量，它决定归工人所有的社会产品的份额。

因此，工资高低受两个独立要素调节。社会劳动生产率的任何变化，在其它条件相同时，必然要反映在实际工资的高低上。如果其它条件相同，劳动生产率越高，实际工资就越高，也就是说，工人占有的消费品就越多。这个要素才是决定各国平均工资水平的最强有力的要素。美国的工资比欧洲高，而在欧洲，英国又比大陆高。这些国家的社会劳动生产率也是按着这样顺序变化的。同样，从历史上看，劳动生产率的增长也带动了工资的增长。

请看美国近五十年来的统计数字：①

单位：卢布

年　度	工厂工人年平均工资	工人每人平均年产值
1850	480	2,065
1870	733	4,000
1900	850	4,754

五十年来，美国的工资和劳动生产率都有了显著的增长，但劳动生产率增长得更快。

劳动生产率和高工资之间的依存关系也表现在具体方面。例如，英国总起来说工资比美国低，但有一些生产部门工资却高于美国。例如，纺纱生产就属于这样的部门。同时，我们还看到英国纺纱工人纺纱的数量比美国工人多②。

① 谢尔戈夫斯基：《机器的价值与价格》，第 15 页。

② 舒尔采-格弗尼茨：《大生产》，译自德文，1897 年，第 159 页。

	纺织工人每磅纱的劳动报酬价值	纺纱工人的周工资
美国(新英格兰)	0.66 便士	33—35 先令
英国(兰开夏)	0.47 便士	35—40 先令

英国的棉纺业在劳动生产率方面也落后于美国，英国织布工人的织布数量少于美国工人。因此，英国织布工人的工资也低于美国。

	织布工人的劳动报酬价值	织布工人的周工资
美国(新英格兰)	1.6 便士	25—37½ 先令
英国(兰开夏)	2.03 便士	20—24 先令

俄国工资非常低，主要原因就是劳动生产率低。如上所述，俄国纺一个纺锭的纺纱工人数要比英国多4倍。既然劳动生产率这样低，俄国的工资也就不可能高。

如果说劳动生产率影响工资，那么，反过来，工资的高低也影响劳动生产率。增加工资能改善工人的生活条件，提高他们的劳动能力和劳动效率。在此基础上能产生工人和资本家某种利益上的一致性。过去坚持而且现在还坚持劳动生产率同工资高低有依存关系的，是那些相信资本主义社会存在利益调和的经济学家。其中有：法国的勒鲁瓦·博利厄，德国的布伦坦诺和舒尔采-格弗尼茨，英国的普赖斯和贝尔，美国的申戈弗等。然而，这些经济学家过分夸大了劳动生产率对工资高低的依存关系。这种依存关系仅限于一定的狭小范围，否则，由工资高低而引起的劳动和资本全部斗争就是毫无意义的了。如果工资提高对资本家的收入毫无影响，

他还要反对提高，那岂不成了十足的傻瓜。

社会劳动生产率决定工资的最高限度。显然，工资不可能达到这个限度，因为达到这个限度就等于消灭利润，换句话说，就等于消灭资本主义经济制度，而且工人的收入就不再是工资，因为雇佣劳动消失了。工资的最低限度，是生理上所必需的最低限度的生活资料，没有最低的生活资料，工人从生理上说就不能从事劳动和赡养全家。工资几乎永远也不会到这种最低限度。因为工人终究不是奴隶，能够维持稍好于奴隶的生活条件，并占有简单的生产资料。然而，因为存在着对工人特别不利的社会力量的对比关系，工资可能下降到这种水平，不过这是一种少见的情况。工资通常应该确定在什么水平上，这要看工人同企业主的斗争情况和工人阶级的社会力量如何了。资本离开劳动则毫无成果，劳动离开资本就什么也创造不出来。由于这种相互依赖关系而产生了决定双方经济力量对比的劳动与资本斗争的特殊方法，也就是集体停工的罢工方法。罢工对劳动合同双方来说，都是一种极其可怕的、用则两伤的武器。工人拒绝劳动，固然会使资本失去作用，但也会使赖以生存而出卖的劳动力失去作用。罢工，工人要挨饿，资本家往往要破产。因此，双方都害怕罢工，这种斗争手段是迫使对方让步的做为最后手段而采取的。谁坚持罢工的时间长，谁就得到胜利，使劳动合同的条件变得有利于自己。

劳动力的供给增加，使企业主易于另找工人来代替罢工工人。因此，劳动供给增加，可使劳动价格下降，劳动力需求增加则可使劳动力价格上升。工人阶级越有组织，工会组织在工人中间越壮大，它们拥有的资金越多，那么，罢工对企业主的威胁就越大，工人

阶级占有社会收入的份额就会越大。

凡是能够增强工人对资本家的独立性的因素，都会加强工人同资本家斗争的力量，即增加工人在社会收入中所占的份额。例如，国家为保护劳动对劳动合同实行干预(所谓劳动保护立法)，是有利于提高工资的要素之一；国家为保障工人在生病、丧失劳动能力、年老时的生活而采取的措施也对工资产生有利的影响。工人有可能依靠独立生产而无须出卖劳动力即可获得生活资料，也加强了工人同资本家斗争的立场。美国有闲置的国有土地，每个人只要交一点租金就可以耕种，这种做法长期以来在美国起着稳定资本主义的保险阀的作用，它吸收了资本主义工业中多余的工人，从而使工资保持在高水平上。

与此相反，凡是能加强资本阶级力量的因素，都会相对削弱工人的力量，使工人在社会收入中所占的份额出现下降的趋势。例如，资本家联合组织——卡特尔和托拉斯，近来无疑大大加强了资本阶级，现在，有组织的资本能同有组织的工人相对抗，因为工人在停工时仅能有一点点资料来维持生存，而有组织的资本在纯经济的基础上要比有组织的工人强大得多。不过，不应当忽视，劳动和资本的任何斗争，只要出现广泛的规模，就会超出纯经济的范畴，那么问题也就不仅仅是经济方面的要素所能解决的。有一些罢工的例子表明，在资本家纯经济力量占居巨大优势的条件下，工人获得了胜利，因为在这种场合，问题是靠非经济要素，如该国社会舆论对工人的支持，国家政权担心工人阶级政治运动而实行干预等等来解决的。

在资本主义周期的各个阶段上对劳动力需求的波动极其强烈

地反映在工资上。这是因为，工业复苏时，资本家利润增多，罢工会给其造成巨大损失，资本家为避免罢工，很容易对工人作出让步。相反，工业萧条时，资本家就不害怕罢工了，因为市场条件要求缩减生产，工人无法阻止工资下降。因此，在这种情况下，工资高低也取决于资本家和工人经济力量的对比①。

随着机器代替工人而出现的技术进步，对工资产生非常复杂的影响。一方面，劳动生产率的任何提高，都使工人和资本家之间进行分配的产品增加。同时，技术水平的提高，导致生产的集中，使工人阶级易于组织起来。这里有着特殊意义的是，借助一定数量工人来开工的固定资本越增长，罢工给资本家造成的损失就越大，所以罢工的威胁对资本家的作用也就更大。所有这些都有利于提高工资。另一方，机器成了工人的竞争者，资本家对工人的依赖性减少。失业现象增长。这种情况加强了资本家同工人斗争的立场。总的说来，生产技术的提高通常能提高实际工资，但是，不能达到由于劳动率提高而达到的那种程度②。

四、不同劳动部门的劳动收入的差别 上面所说的都属于平均的工资水平，但是，工资由于工种不同，差别很大。某些劳动收入，严格说来不是工资，例如，高级脑力劳动的代表所得到的薪

---

① 英国工人联合会当时还很软弱，而各行工业又处于萧条时期，所以工资猛烈地下降，相反，最近时期的特征是：尽管失业现象加强和对劳动的需求大大减少，但工业萧条却没有引起工资多大的下降；原因是英国工人阶级增强了自己的经济力量，所以在劳动市场不利的情况下，仍然有可能维持自己一般的生活水平。

② 1910 年 B.沃伊京斯基在《工资》一书中对影响工资高低的社会因素作了有趣的分析。作者虽正确地阐明了一般工资理论的弱点，但本人却又表现某些片面性，只谈及一种工资因素——工人阶级的相对社会力量，而不谈两种因素。见 C.索恩采夫有价值的书：《工资是分配问题》，1911 年。

金和酬金可超过一般雇佣工人平均工资好多倍，雇佣工人的劳动大多是力气活，并不需要长期的预先培训。脑力劳动者的劳动收入完全由不同于用手不用脑的雇佣工人的工资规律来支配，因为脑力工人不是资本主义剥削的对象，而且无论从社会地位或收入条件来看，他们更接近资本家一企业主，而不是工人。能靠脑力劳动生活的人，通常应该属于有产阶级，因为脑力劳动需要长期训练，他们在训练期间不可能挣得生活资料，甚至要付相当高的学费。因此，脑力劳动一般说来是被有产阶级垄断的。可见，脑力工人根本不比脑力劳动的买者差多少，但也正因为如此跟体力工人却有着重大的区别。

脑力工人的收入途径有二：出卖自己的劳动产品，或者出卖自己的劳动。在第一种情况下，脑力工人充当在市场上出卖商品的企业主，而这种商品的买者是广义的消费者。例如，风景画家出卖自己的画，作家出卖自己的书。这些商品的价格也同其它商品的价格一样受供求规律支配。至于谈到生产费用规律，它只是有限地适用于这种商品的价格，因为这种商品通常是个人创作的产品，是不可代替的产品，所以不能自由地再生产出来。

脑力工人收入的另一途径，是出卖自己的劳动。在这种场合，他们的劳动既可以直接出卖给消费者，也可以出卖给企业主一资本家。直接把劳动出卖给消费者的，有医生、律师和家庭教师等。他们的劳动报酬，也同出卖自己生产的商品的脑力工人一样，受同一的供求规律调节。担负国家和社会职务的人员，也同样靠出卖自己劳动而获得收入；但是，他们的报酬很少受供求调节，主要受习俗和该社会流行的与某一职务代表身份相符的生活水平观念调

节。

例如，大臣享受优厚俸禄并不是因为找不到即便薪俸少也乐于并能够很好履行职责的人，而是因为国家认为菲薄的薪俸对担任这种要职的人的身份不相称。

还有另一部分脑力工人向企业主出卖自己的劳动。铁路工程师、工厂厂长、地产管理人都受雇于企业主，而企业主购买他们劳动是为了使企业赢利。从形式上看，这些脑力工人也是同体力劳动者一样的工人。但是，这相同点纯属表面上的。实质上，脑力工人的收入即便在这种情况下也是建立在与简单劳动的工资根本不同的条件上的。

脑力劳动者在企业里居于非常负责的地位，他们的决断对企业的利润影响极大。企业主直接关心的是，如何使他的管理人员把企业的利益同自己本身的利益尽可能地结合起来，这对于事业的成就是非常必要的。因此，在资本主义私人企业中，重要岗位的薪金往往是非常高的，大企业领导人的薪金有时高于大臣，资本家出于精心的计算不惜用几万重金来酬谢那种精明干练、能使他增加几十万利润的人。这种人的薪金，实质上不是别的，而是企业主利润的一部分，这部分利润是企业主不得已让与领导企业的亲近助手的。这些高级职员与企业主阶级直接结合起来了，并把自己全部利益与企业主紧密地联系在一起了。他们往往甚至在形式上也同企业主分不开了，例如，在股份公司通常高级职员就是该企业的股东。

甚至担任不太重要职务的人的地位也跟简单体力劳动者完全不同，因为脑力劳动正象上面所说的那样一般是被有产阶级垄断

了的。脑力工人通常利用这种垄断能够在自己活动的各个领域维护有利的劳动报酬条件，使他们的收入足以过上有产阶级(按其出身和教养来说都属于这个阶级)的通常过的生活。他们的工薪要受供求的调节，更要受习俗的调节。在雇佣脑力工人时，订约双方都可说是社会平等的、同属于一个社会阶级的成员，正因为如此，一般的价格规律更直接地适用于这种劳动收入，而不大适用于社会上不平等的资本家和体力工人的收入。

但是，在真正的工人阶级范围内，工资也有极大的差别。一般说来，工厂工人的工资要比手工业和农业工人高得多，而工厂工人中熟练劳动者(他们的劳动要经过特别的预先培训或手艺特别灵巧)的工资又比从事简单劳动的普通工人、干粗活的工人要高。其次，大工厂的工资通常比小工厂高，大工业中心比工业不发达地区高，城市比农村高，人口密集地区比人口稀少地区高。这些差别部分是指名义工资说的，因为在一个地区工人生活费用越高，工人应得的货币工资自然就越高，这样才能保证同等的生活水平，就是实际工资，也由于条件极其复杂，有很大的差别。大工厂的实际工资高于小工厂，特别是高于手工业者，其原因是部分由于大工厂的劳动生产率非常高，部分由于在大工厂工人组织得好，能保证更为有利的劳动合同条件。家庭工人是最没保障的资本主义剥削的牺牲品，因为家庭的劳动条件使工人之间很难达成什么协议。

在人口稀少的地区，实际工资往往较高，因为在这些地区，地方工人少，不能满足地方资本主义工业和资本主义农业的需要，只有适当地提高工资才能从外地招收工人来补充。总之，该地区劳动力供给越多，企业主更换工人越容易，那么，工人的力量就越小，

工资也就越低了。

例如，俄国中心省份农业工人的工资低于人烟稀少的边区。彼得堡地区的工资比莫斯科地区高得多。这一方面是因为彼得堡的生活费用昂贵，另一方面是因为莫斯科地处人口稠密的工业区的中心，而彼得堡地处边境，得从相当远的中部工业省份招收工人。

有些行业和职业工资最低，因为这些行业劳动生产率最低，工人的熟练程度和技艺要求不高，工人受预先培训的时间也少，而且这些行业工人的力量要比资本弱得多。在这些行业中，工资最低而劳动日最长，也就是说，工人劳动所得最少而劳动的时间最长。

例如，上世纪八十年代，在莫斯科的一些工人中间，小草袋厂的工人工资最少，而劳动日又非常长，高达16—18小时。草袋工人工资低，活又重，一冬（工厂夏天停工）下来，累得疲惫不堪，用一个工厂主的话来说，"风一吹就倒"。① 草袋厂的劳动条件如此之差，是因为这些工厂都是小厂，靠手工操作，劳动生产率太低；工作不要求预先培训，每个农村来的工人都能胜任，而且工人都是从郊区农村招收来的，跟工厂无任何关系，因此，工厂主可以把工资降到最低限度，把劳动日提到最高限度，而工人对此却不能有丝毫的反抗。

五、工资形式　工资可按所得价值的性质分为货币工资（用货币支付）和实物工资（用产品，主要用工人消费品支付）两种（这种划分不要与上述名义工资和实际工资的划分混同）。实物工资是自然经济的天然产物。现在，盛行货币工资，而实物工资已所余无几，主要用于农业，这一方面是因为农业产品可直接用于消费，另一方面是因为农村的货币经济不如城市发达。

在工业中，实物工资往往是额外剥削工人的手段。就在不久前，各个国家（特别是俄国）还盛行所谓"实物工资制"（truck system）——"工厂商店"

① И. 扬茹尔：《莫斯科省的工厂生活》，1884年，第44页等。

制，付给工厂工人的劳动报酬不是货币，而是工厂主商店里的商品，其价格都比市场高得多。“工厂商店”制使工厂主能够降低工人的实际工资，有时，工厂主的利润与其说来自工厂的收入，不如说来自这种商店①。目前，对这种用商品而不是用货币支付工资的做法，各国工厂法都予以禁止。但在小工业中仍然坚持这种做法，其实，用商品支付是收购商人剥削手工业者的一种手段。

按劳动评价的原则，工资通常可分为：**计时**（或按时间计算的）**工资**、**计件**（按件计算的）**工资**、**工作定额工资**、**累进工资**和**浮动级差工资**。按合同签订者可分为：**个人工资**、**集体工资**、**承包工资**和**合作工资**。

实行**计时**工资时，工资是按工人为企业主劳动的时间支付。实行**计件**工资时，工资则按工人们的劳动产品数量支付。但是，实行计时工资时，企业主对工人生产的产品数量多少并不是不闻不问的，而且还可能坚持要工人生产的劳动产品达到所要求的数量，如果工人生产的数量太少，就有可能不再签订劳动合同。至于说计件工资，它实际上始终以计时为依据的，是根据工人在一定时间内可能生产的产品数量的计算规定的，也是根据工人一天可能挣得的一定工资额规定的。一般说来，计时工资和计件工资远不象我们所想象那样有着深刻的根本的差别。也正是因为不了解这一点，以往经济学家才通常认为计时工资符合工人的利益，而计件工资符合企业主的利益。

实际上，这两种劳动报酬形式在一些场合，可能有利于工人，而在另一些场合可能有利于企业主。从工人方面来看，计时工资的好处在于：采用计时工资，工人工作不那么紧张也能得到规定工资，因为计时工资不逼迫工人拼命干活。所以，工人往往认为计时

① И. 扬茹尔：《莫斯科省的工厂生活》，1884年，第108页。

工资比计件工资好，担心采用计件工资时工人得不到与其劳动产品相适应的工资，而且会导致劳动强度的普遍增强。往往可以看到，厂主采用计件工资，以额外工资为诱饵来刺激工人更加努力地工作，随后又降低计件工资定额，到头来工人尽管付出了更多的劳动，生产出更多的产品，但是一天所得仍然和从前一样多。不过，在另一些情况下，工人宁愿实行计件工资，认为它对自己更为有利，尤其是在劳动强度不取决于工人的愿望，而取决于机器的运转、主体发动机转动的速度的时候往往出现这种情况。厂主只要使机器更快地转动，就会强迫工人提高劳动强度，生产出更多的产品，如果采用计时工资，全部好处就要被厂主得去，如果采用计件工资，工人也可以分得一些好处。因此，在某些最重要的生产部门，工人主张实行计件工资。

例如，在兰开夏的棉纺生产中，盛行计件工资，它得到了工会的大力支持。工人认为，在棉纺生产中工人的劳动强度取决于机器转动的速度，而且由于技术的不断进步，这种速度会日益加快，工人的劳动强度也会日益增强。实行计件工资，一方面可以阻碍无限提高劳动强度，另一方面，还可以使工人能从机器改进中得到好处。

计件工资的缺点是，它通常虽然能提高工人的劳动强度，增加工人的产品数量，但却不利于产品**质量**，因为工人力求生产得多些，工作起来就不那么认真了。

总之，只有当单个工人的劳动产品可以精确地进行数量计算时，才能采用计件工资，并不是所有工种都能采用的。因此，甚至在机器生产占优势的国家，也都比较普遍地采用计时工资。

工作定额工资，是计时工资和计件工资的结合。它与计件工

资不同之处是，在这种劳动报酬形式下，规定必须在一定时间内完成的工作定额（工人超过工作定额，企业主不付报酬）。它与计时工资不同之处是，工人生产如果少于工作定额，工人所得也要相应地减少。因此，定额工资从工人角度看，它既有计时工资又有计件工资的一些消极的特征，所以工会极力反对这种工资形式。

累进工资也是计件和计时工资的结合。在这种场合，工人按劳动时间得到工资，但是，如果工人生产多于定额，则所得报酬——奖金也相应地增加。这种奖金可以采取各种不同的形式。

例如，工人得到的奖金与额外生产的产品量成正比，或者把奖金额固定下来，使超过工作定额的工人不论生产多少额外产品，都得到同样的奖金；或者不论生产多少，只要生产比其他工人多，即可得到奖金。后一种累进工资形式对工人很不利，因为它驱使每一个工人都力求赶过自己的同行，从而普遍地提高了劳动强度。

浮动级差工资是根据产品价格决定工人工资的变化：产品价格提高，工人的工资也提高，产品价格降低，则工人的工资亦随之降低。这种体制对工人不利之点是它把市场商品价格的波动都转嫁给工人。但是，这种体制能够保障工人甚至在商品价格猛跌的时候也能得到最低工资。因此，从工人利益的观点来看，这种体制很少引起异议。

就劳动合同参加者的数量看，如上述所说，工资可以分为：个人工资、集体工资、承包工资和合作工资。企业主分别给单个工人支付，就叫个人工资；工人按组领取工资就叫集体工资。

只有在采用计件工资的情况下，一组不同工种的工人作为一个整体参加生产时，才会出现集体劳动报酬形式。

例如，在英国，当生产玻璃瓶子时，四人工人小组共同参加生产，获得的是计件工资；所得工资按劳动合同规定的比例在小组参加者之间进行分配。

集体工资对工人来说没有什么坏处，采取它纯出于技术条件的原因，因为对每一个单个工人的产品实行个别付酬往往是办不到的。

然而，应当把这种工资形式与承包工资严格地区别开来，承包工资的特点是该承包组各个工人的工资用不同的方式进行调节。全组采取计件工资，但对辅助工人实行计时工资，全组的计件工资和辅助工人的计时工资之间的差额，归小组领导者——承包者所有。在这种场合，全组工人分成利益完全不同的两个部分：下层工人和主要工人，而主要工人关心的是尽可能多出活，因为他们的工资正是取决于这一点。在这方面，有时辅助工人可以得到与生产产品数量相适应的一定的奖金，以作为计时工资的补充。由于采取这种工资形式使工人利益相差悬殊，它很容易变成英国人所说的“血汗制”（Sweating system），因此，主要工人便成了“血汗榨取者”。

承包工资对企业主有好处。企业主靠它可以摆脱监视劳动的责任，因为这种责任已转给了承包者。工会极力反对这种工资。

合作工资是指全组工人可以自行酌情进行分配的工资。在这种场合，工人组成劳动组合来出卖自己的劳务；关于这种组合已经在论合作企业一章叙述过了。

几十年以前，经济学家曾对尚未提及的一种劳动报酬形式即工人参与企业分红给予极高的评价。许多经济学家认为，这种劳动报酬能调和工人和资本家的利益。巴黎一家油漆厂厂主利克勒推行工人参与分红的经验尤其引

人注意。他考虑到提高劳动生产率既可以增加自己的利润，又可以增加工人的收入，所以于1842年在自己的企业中实行这种劳动报酬形式，并取得了良好的效果。

但是，以后的试验没有实现利克勒企图调和劳动和资本利益的愿望。工人参与分红的做法在任何一个国家都没有得到较大的推广。为了阻止工人参加工会，企业主有时采取这种劳动报酬形式，甚至提出工人可以分得多少企业利润做为工人不参加工会的交换条件。于是工人不得不权衡，是参加工会还是参加企业分红的好处多，其结果几乎总是参加工会得到的好处多。

在工人参加分红的少数企业中，工人参加分红只能增加比工资多一点的收入。这种增加甚至可以说是骗人的，因为如果没有这点增加，工人可能坚决要求相应地提高其基本工资。总之，在工人阶级看来，这种制度与其他工资形式比较，并没有什么太大的好处。这种制度的缺点，是它力图把工人同企业紧密地联系在一起，借以削弱工人跟资本家斗争的意志。其次，它能使工人阶级彼此疏远，并力图使本企业工人与其它企业的工人隔绝开来。

这种劳动报酬形式，也和累进工资一样，主要的是对资本家有利。从工人的观点来看，累进工资甚至是最好的形式，因为在这种场合下，当劳动强度特别大、劳动生产率特别高的情况下，工人能够得到额外酬金。但是，工人参加企业分红，由于企业主经营不善，工人可能失去靠自己努力得来的劳动成果。因此，参加企业分红做为一种取得额外报酬的手段，只能较广泛地应用于高级职员。这种形式适宜在高级职员中实行，它完全符合企业主和职员本身的利益，因为企业的成就及其利润额主要取决于企业高级职员的经营活动，分给高级职员一些利润是使他们关心事业的一种最好手段。高级职员同企业的关系本来就够密切的了，再让他们参加分红，就会使他们越发靠拢企业主，越发关心企业主的利润了①。

六、英国工资史 工资史迄今还很少从统计方面进行过探讨，因为这种探讨难度很大。就拿名义工资来说，即便经过漫长的岁月也很难收集到十分可靠的和可资对比的统计资料。属于同

① 关于工资形式，见施洛斯：《工资形式》和 С.和 Б.韦伯夫妇的：《英国职工会运动的理论与实践》。

一个企业的同一种劳动的资料，似乎是完全可以比较的，但这通常也是办不到的；只能对不同企业不同年份的工资资料进行比较，但有可能把实际上只是不同企业的工资差别误认为工资在时间上的变化。至于说实际工资，对不同年份的资料进行比较就更加困难了，因为必须考虑到工人阶级消费品的价格。

一部严谨的工资史需要有现代科学尚未掌握的大量资料。研究得最好的是英国工资史。英国的货币工资从十六世纪到十九世纪都在不断提高，而实际工资的变化，情况则完全不同，在十七世纪前半期主要地是由于使英国农民丧失大量土地的农业革命，所以显著地下降。十七世纪后半期实际工资才有所提高，因为农业革命停止，英国工商业开始迅速发展。资本主义生产暂时完全在家庭手工劳动的基础上发展起来了。从十八世纪开始，七十五年来，运动仍在同样的方向上继续发展：实际工资没有下降，但增长缓慢。当时形成了一种看法（在斯密的著作中可以见到），认为国家财富的增长，必然导致工人状况的改善。

但是，后来的工资史并没有证实这种看法。十八世纪末和十九世纪初是英国工人阶级最艰苦的时期。关于这个问题，有大量的文献记载，证明当时英国人民大众的经济状况急剧恶化。从教区领取救济金的贫民人数激增，一些最重要的劳动部门工资下降。总之，在人民财富急剧增长的同时，工人阶级日趋贫困化。

所有这些都是工业和农业革命所造成的后果。这些革命标志着世界历史新纪元——资本主义体系高度繁荣时期到来了。农民是彻底地失去了自己的土地，工业中的小生产者深受工厂竞争之苦。工厂生产在其发展的初期阶段，不可避免地会使所有尚未参

加工厂生产的人经济水平下降。在这个阶段，工厂只能安排为数极少的人就业。由于工厂的产品在同小生产的产品进行竞争，工厂产品价格下跌，势必引起小生产产品的价格下跌，也就是说，小生产者的所得就要减少。因此，在工厂发展的初期阶段由小生产者构成的居民群众的状况总是在恶化。工厂工人不是孤立于其他劳动群众之外的闭塞的阶级，所以，小工业所得的下降，势必要引起在某种程度上工厂工业工资的下降。

所有这些情况，英国工人阶级在十九世纪前半期都经历过了。英国手工织布工人的状况尤其艰苦，他们在十九世纪初有一百多万人。如果说在纺纱业中手工劳动与机器的斗争很快就结束了，那么在织布业中这种斗争竟长达几十年之久。手工织布业为求生存，不惜降低手工织布工的工钱来与工厂竞争。只是从十九世纪五十年代起，英国工厂才取得了彻底胜利，纺织(棉纺)工业的手工织布工终于退出了舞台。

从那时起，英国工人阶级的经济地位普遍提高了。工厂生产技术的改进不再降低广大小生产者的所得，因为后者的人数已相对地减少，而工厂无产阶级开始成为产业人口的主导因素。同时，在工人中间职工组织(工人联合会)的增多以及国家保护劳动权益的措施(工厂立法)扩大了工人的力量对比，有助于工人同企业主进行斗争，争取改善劳动条件。合作运动也对工人群众福利水平的普遍提高起了重大的促进作用。因此，这种情况之所以出现，是由于社会劳动生产率的提高和工人阶级社会力量的增长。

最精确的有关英国工资变化的统计资料是鲍利收集的。据鲍利统计，上个世纪三十年代以来英国平均名义工资的变化如下:

(以 1890—1899 年的工资为 100)①

1830—1840年	1840—1850年	1850—1860年	1860—1870年
60%	60%	65%	75%
1870—1880年	1880—1890年	1890—1899年	
95%	90%	100%	

至于实际工资的提高要缓慢得多，因为生活费用(主要由于房租上涨)在这一时期上升得相当快。英国居民福利水平显著提高的主要原因，与其说是由于各个劳动部门实际工资提高，不如说是由于工人阶级构成中工资收入较好的工人比重大大增加，而收入较差的工人比重无疑地急剧下降了②。悉尼·韦伯对英国工人阶级状况变化的评述是可以接受的，他说："我们假设有各种不同的生活和劳动条件，并规定一种可以勉强维持生存的水平，那么，我们就会看到，在工资、劳动时间、住房和一般文化方面，低于这个水平的人所占的比重现在要比 1837 年小。但是，我们也发现，现在最低的水平也和以往一样低，而且生活低于我们规定的水平的人，就其绝对值而言，现在也许要比 1837 年多"。③

查尔斯·布思对十九世纪末伦敦居民生活条件所作的详细调

① 鲍利：《联合王国的工资》，1900 年，第 125 页。

② 不同的劳动部门某些工资数字还不能说明工人阶级经济状况的一般变化，这是因为不仅需要计算同一种工人的工资，而且要计算每种工人的相对人数。各类劳动部门的工资可能降低，而工人阶级的平均工资可能增加。让我们举例说吧：一个劳动部门 20 个工人，每人可得 10 卢布，而另一部门有 5 个从业工人，每人可得 20 卢布。假设两者工资都下降，前者的工人每人可得 8 卢布，则后者的工人每人可得 18 卢布；如果后者的工人数增加到 20 人，而前者降到 5 人，在这种场合，以前所有工人的总工资等于 300 卢布，则每个工人平均工资为 12 卢布。现在工人总工资为 400 卢布，每个工人平均工资为 16 卢布，如果两类工人的工资减少，就会出现两者平均工资的提高，因为支付工人报酬的百分比增加了。

③ 悉尼·韦伯：《长期统治下的劳动》，第 18 页。

查，一般说来，能揭示极端阴暗的情景。据布思统计，伦敦约有10%的居民可以说是属于赤贫一类，其中一部分是：乞丐、小偷、罪犯以及一般所谓的“社会渣滓”，另一部分是一些经常失业，以意外收入为生的人。其次是贫民，约占伦敦人口的22%。这些人收入不固定，在工商业衰退时大批失业。最后，伦敦仅有三分之二的人口处于贫困水平线以上。①

布思还进行了另一项饶有趣味的研究，对英国赤贫现象作了新的阐释。英国领取国家救济的贫民所占的百分比不大，而且有下降的趋势。布思按年龄类别对贫民进行调查，并相应地同全部人口加以比较，结果表明，贫民在老年人中所占的百分比很大，1897年，在65岁以上的人中贫民几乎达到30%。②

参考书目

一般工资理论：

马克思：《资本论》，第1卷。

桑顿：《论劳动》，1868年(俄译本)。

布伦坦诺：《现代工人基尔特》，1871—1872年；《现行法规下的劳动关系》，1877年；《论劳动工资和劳动时间与劳动效率间的关系》，1893年（俄译本)。

沃克：《工资问题》，1876年。

陶西格：《工资与资本》，1896年。

赫尔岑施泰因：《工资基金说》(《俄国思想》出版社，1890年)，第6卷。

冈顿：《财富和进步》，1891年。

J. B. 克拉克：《财富的分配》，第3版，1908年。

① 见查尔斯·布思：《伦敦人民的生活和劳动》，1892年，第2卷。

② 查尔斯·布思：《英格兰和威尔士的老年穷人的状况》，1894年，第42、420页。

J. 戴维森:《合同工资论》,1898 年。

茨威笛奈克-祖登豪斯特:《工资政策与理论，重点研究最低工资》,1900年(俄译本)。

霍布森:《分配经济学》,译自英文,1903 年。

B. 热列兹诺夫:《工资理论研究的主要流派》,1904 年。

扎尔茨:《工资基金理论史与批判文集》,1905 年。

Br. 沃伊京斯基:《工资》,1910 年。

Г. Г. 施维塔伊:《工业冲突》,1911 年。

C. 索恩采夫:《工资是分配问题》,1911 年。

杜冈-巴拉诺夫斯基:《社会分配理论》,1914 年。

工资形式:

伯默特:《利润分配》,1878 年。

弗罗梅尔:《利润的分配》,1886 年。

S.和B.韦伯:《英国职工运动的理论与实践》, 1900—1901 年。

施洛斯:《工资形式》,译自英文,1900 年。

茨威笛奈克-祖登豪斯特:《关于工资形式论文集》,1904 年。

劳埃德:《劳工组合》,译自英文,1909 年。

工资史:

罗杰斯:《英国劳动和工资史》,B. 卡特科夫译自英文,1889 年。

勒瓦瑟尔:《法国工人阶级史》,第 2 版,第 2 卷,1900—1901 年。

R. 吉芬:《五十年来工人阶级的发展状况》,1884 年。

E. 舍伐利埃:《十九世纪的工资》,1887 年。

舒尔采-格弗尼茨:《大生产》,译自德文,司徒卢威校对,1897 年。

S. 韦伯:《近六十年来英国的劳动状况》,译自英文本,1909 年。

鲍利:《十九世纪联合王国的工资》,1900 年。

第四章　工会

一、工会及其职能。工会史。中世纪的学徒组织。英国工会的产生。工会史上的四个时期。工会的职能。互助合作。失业救济。罢工。德国工会。二、革命工团主义。法国现代工人运动史。职业介绍所及其职能。“全国劳动联盟”。法国工团主义的理论与实践。对议会制社会主义的批判。工会是无产阶级唯一的阶级组织。无产阶级的斗争方法。对工团主义的批判。

一、工会及其职能　工会旨在维护工人即劳动力出卖者的利益的工人组织。因此，工会必然是战斗性组织，要同劳动雇用者、企业主进行斗争。除了这个主要目的之外，工会通常还要在工人遭到种种不幸时开展互助，例如，遇到生病、死亡、丧失劳动能力等情况时，提供补助金。但是，对工会来说，只有第一个目的，才是重要的目的，正是在这一点上，它与目的单纯的工人共济会不同，共济会只致力于互助活动，而不同劳动雇用者进行斗争。

至于说工会的历史，首先可分为两个时期。第一批工人组织，是在中世纪城市工业开始衰落这一特殊的经济和社会情况下成长起来的。从十四和十五世纪起，行会手工业逐步演变为大工业家庭体制。于是，行会师傅和学徒之间便出现了对抗，学徒分离出来

而成为特殊的阶级，并且联合起来，组织帮工协会来维护雇佣工人的职业利益。① 帮工协会在十五、十六世纪有了很大的发展，他们同行会师傅的斗争进展十分顺利，致使大多被行会师傅把持的社会政权被迫采取最严厉的措施来阻止这些组织的发展。十六世纪帮工协会发展到了高峰，随后，由于受到他们赖以产生的行会制度迅速瓦解的影响而走向衰落。在衰落的手工行业中，雇佣工人不可能顺利地发展自己的职业组织。

工会发展的新时代是从十八世纪开始的，并在许多场合完全是重新开始的。例如，英国的新工会和旧帮工协会两者之间看不出有什么联系。② 新旧工会的差别在于：旧工会是在衰落的工业形式——行会手工业的基础上产生的，而新工会是在发展着的资本主义生产的基础上产生的。在十八世纪期间，随着资本主义生产（在这一时期带有大工业家庭体制的性质）的增长，英国的工会也发展起来了。哪里小工业继续占统治地位，哪里工会就不会出现。

十九世纪英国工联主义（工会）的历史可分为四个时期。第一个时期（包括上个世纪的头十年）的特点是：工人不仅极力反对资本家，而且也反对新的工业形式，即资本主义的生产方式。工人力求恢复过时的、用于调节劳动条件的法规，总之，他们不了解已发

① M. 库利舍尔在其《西欧从十三世纪到十八世纪前工业形式史概论》一书中力求证实行会制本身产生的帮工形成了敌视行会师傅的特殊阶级。然而，实际上他自己的论题根本就没有什么根据。

② 韦伯夫妇谈到："如果我们将研究一下某些工业部门（工人）协议产生的有关文件，就会看出工会不是从什么特殊的机构中产生的，而是从同一个工业部门出现类似雇佣工人的特殊情况中产生的"。（韦伯夫妇：《英国工会史》，E. 伯恩施坦的德文本，1895 年，第 19 页。）韦伯夫妇叙述某些工会形成的历史时，从未提到过这些工会与原先的帮工协会的联系。

生的经济革命。早在 1826 年就发生过手工织布工反对纺织工厂的运动，致使许多工厂遭到破坏。但这个运动是这类运动的最后一次。

第二个时期包括三十年代和四十年代的革命时期。1824 年，出于政治上的原因废除了 1799 年禁止工会的法令。尽管禁令阻止不了工会的发展，但它还是束缚工人的手脚，妨碍了这些组织的发展。由于有了组织工会的自由，工会的人数迅速增加，在最近二十年间的工人运动带有极其特殊的性质。这正是英国革命运动时期，工人阶级一方面受到急进思想（宪章运动）的影响，另一方面又受到社会主义（欧文主义）的影响。

工人中间流传一种观点，认为职业工人组织的目的就是要建立一种制度，使它能够领导相应的经济企业，换句话说，成为生产资料的所有者，如纺纱工会应当成为纺纱厂的主人，织布工会应成为织布厂的主人，以及矿工等其它工会也应成为相应行业的主人。如果全体工人阶级联合起来组成一个全国性工会，下设各个工种分会，到那时这就成为可能的了。欧文成功地建立了一个约有 50 万会员的"全国大联合工会"。然而，这个组织极不巩固，就在它成立的 1834 年当年就跨了。尽管遭到了挫折，但欧文的思想却给三十和四十年代的英国工人运动打上了深刻的烙印。

从五十年代起，英国工人运动史进入了一个新的时期，这个时期大约持续到八十年代中期。工会发展了，但却没有把广大的工人群众包括进去，仅仅是上层工人即所谓熟练劳动 (skilled labour) 者的事情。在工会中，尤为发展的是互助活动——如有生病、失业、死亡等情况发生时，则给予帮助。但是，正因为工会手里积聚了相当多的资金，也就失去了早先的革命劲头，不再想采取反对资本主义阶级的进攻活动了。早先的那般迷恋欧文社会主义的热情

过去了，英国工会彻底改变了对待资本主义社会的态度，都或多或少地接受了资产阶级自由主义的理想。工厂法之所以得到工会的支持，是因为它适用于儿童、未成年者和妇女。工会坚决反对由国家对成年男人的劳动时间进行调节。

八十年代，在英国工联主义的历史上发生了新的转变。五十年代和六十年代，是英国工业最繁荣的时期。工厂取得了彻底的胜利，英国成了拥有庞大资本的国家，其他国家的资本均未发展到这种程度，因此，英国趁大部分主要国家保护关税政策削弱之机，迅速抢占了世界市场。及至八十年代，情况发生急剧变化：资本主义在全世界取得了巨大胜利，英国遇到了象美国和德国这样的更加危险的竞争者，甚至在东方，在日本和印度，工厂生产也发展起来了。这些国家重新实行保护关税政策，向英国工业封闭了许多市场，英国工业的发展速度开始放慢了。要保持原有水平，以至有所前进，英国工人阶级就必须极大地加强本阶级斗争的毅力。自由的乐观主义被抛弃了，又回到三十和四十年代深深吸引英国工人的社会主义理想上来了。英国工人运动新的革命时代来到了，又出现了与三十和四十年代工联主义在某些方面相类似的所谓新工联主义。

1889年有名的码头工人（船坞工人）罢工，可以说是英国工人运动中出现新工联主义的时代。这次罢工第一次向英国工人阶级表明，新的劳动组织形式是能够建立起来的，这种组织形式不仅有利于工资较高的工人，而且有利于干粗活的工人。旧工会坚持一种信念，认为工会的力量完全在于它拥有多少货币资金。码头工人的罢工推翻了这种看法，码头工人是属于英国无产阶级最下层的干粗活的普通工人，然而，他们没有任何货币基金，却能挫败资本家，取得了辉煌的胜利。码头工人之所以取得了胜利，是因为他们激起了

工人阶级对这场斗争的普遍同情。可见，舆论的力量是能够战胜资本的力量的。

旧工会由于只着眼于资金，要求会员缴纳更多的会费。它用这些会费来开展各种互助活动，只拿出极小一部分来支援罢工斗争。相反，新工会拥有最贫苦的一部分工人阶级，不能要求会员缴纳更多的会费。它的货币资金不多，不能用来开展互助活动，它的资金主要用于资助罢工期间的工人。可见，工会的货币资金主要用作罢工基金。其次，正是由于货币资金不多，新工会非但不反对国家干预劳动合同条件的原则，而且还强烈地维护这个原则。它支持法定的八小时工作制，而且或多或少地倾向于社会主义。

但是，新工联主义的胜利，不妨说是昙花一现。事实表明，新式工会来得快，垮得也快。现在与过去一样，在英国工人运动中起领导作用的仍是旧式工会，工会代表大会所通过的社会主义决议，以及属于温和社会主义政党的特殊的工人政党（独立工党，Independent Labour Party）的成立表明，它在最近一个时期，确实又振作起来了。

旧式工会有两项基本任务：第一，保护出卖劳动力的工人；第二，开展各种互助活动，对工人的死、病、丧失劳动能力进行保险。如上所述，工会不同于工人互助会（英国人叫做："friendly society"），一向致力于完成第一项任务。

工会往往人数不多，怎么能圆满地进行互助保险业务呢，这一点也许令人不能理解。正如"保险"一章所说的那样，只有拥有更多的人，保险才能排除本身业务中的偶然性因素。只有这时，才能准确估计保险力求避免的偶然事件在未来出现的可能性。工会组织似乎是太小了，难以承担保险业务。其实，

工会的保险业务完全不是按照正确的保险业务技术要求进行的。工会对于确定保险奖金额并不进行精确的核算，通常也很少考虑到要经常备有货币资金以履行它对会员所承担的义务。尽管如此，工会通常尚能顺利地做好自己的保险业务。问题在于工会与其它保险机构不同，完全是一个协作组织，其会员被共同的利益紧密地联系在一起。因此，工会在必要时出于履行自己职责的需要，可以向会员增收额外会费，而对于一个经商性质的机构来说，要用这种方法来完成任务是办不到的。工会之所以把保险业务同它的主要任务（与企业主斗争）结合起来，是因为这种斗争需要货币资金，而货币资金要通过开展相互保险业务才能吸收进来。正因为如此，工会才力求发展互助业务，并把收集来的货币资金，在征得会员同意的情况下用作罢工基金。

对工人生病、死亡工人家属进行救济等等，并不是工会的专门职能。但是，在工会保险业务中，有一项业务亦可用作与企业主斗争的手段，这就是救助失业者。当工会帮助生病的会员时，它不过是帮助一个有困难的人，如果救助失业者，那它就不仅是帮助有困难的人，而且也是帮助有工作的人，使他们不致因生活无着落而流落街头，这样做的结果，工会加强了工人为改善劳动条件而与企业主进行斗争的阵地。有时，帮助某些个别失业者，其效果对工人来说相当于一场集体罢工。

韦伯夫妇引用过一个规模不大但组织得很出色的工会的例子。这个工会五十年来没有举行过一次罢工，而且还通过利用下述政策控制了企业主：只要企业主对工会的要求不作让步，工人就一个个地扔掉业主的工作（这时可领取工会的失业补助金），而这种经常性的轮换工人可使生产解体，企业主不得不作出让步。可见，这种零星的罢工也同一般的罢工一样奏效。

所有工会的主要任务都是以有组织的工人来同资本家对抗。工会力求在商订劳动合同时不让个别工人作为订约一方参加，而由工会工人小组出面，就有可能争取到更为有利的合同条件。这

样，在工会的帮助下，订出的是集体合同，而不是个人合同。个别工人的利益，能够依靠或大或小的工人小组的共同力量得到维护。

工会所能做的最大威胁是罢工——工人集体罢工。为了罢工的胜利，工人在罢工期间就要在不出卖自己劳动力时也能生活下去。然而，工人储蓄有限，如无外援便不能坚持时间较长的罢工。因此，工会的作用主要在于它能在罢工期间向工人提供生活资料。

罢工对工人来说是最困难的时刻，因为工会的帮助不会很多。可是，罢工却给工厂主造成巨大损失。企业活动停止，也就是说，收入中断，许多开支（厂房和机器维修、资本付息、租金、纳税、职员薪金等）照常。此外罢工还打乱了企业的计划，不能按期交货，也不能进行新的订货。更换工人，即便能够做到，也总是要给生产造成混乱。所以说，甚至是短时期的罢工，也会轻易地使企业主失去全年的利润。

在工业繁荣的时期，每个企业主都竭力利用市场上短暂出现的有利价格来扩大生产，在这个时期发生罢工，给资本家造成的损失就更大了。这时，只要停止生产，订货就要转入与之竞争的企业，从而使企业主彻底破产。在工业萧条时期，罢工对企业主就不那么可怕了。但是，如果在他认为不利的时机停止生产，也仍然会给他造成巨大的损失。

在工业繁荣时期，罢工通常带有进攻的性质：工人为维护自己的利益改变原有的合同条件。如果不举行罢工或以罢工相威胁，资本家就丝毫不会想到要在工业繁荣的时候提高工资，而繁荣带来的一切利益都会被资本家得去了。但是，举行罢工或以罢工相威胁就会迫使资本家拿出一部分利润分给工人。在这个时期，罢工通常可以取得胜利，而资本家也往往无须经过什么重大斗争而对工人的要求作出让步。

相反，在工业萧条时期，罢工大多带有防守的性质，资本家竭力想降低工资，工人则举行罢工来阻止工资下降。防守性质的罢工，通常是工人遭到失败。然而，罢工就是失败了，也能起到对企业主构成威胁、阻止工资下降的作用。假如企业主对罢工无所顾忌，那么，只要产品价格稍有下跌，他马上就会降低工资。

罢工是使斗争双方十分痛苦的、损伤极大的社会斗争形式。有几十万工人参加的长期罢工，它所造成的损失要用几亿卢布来计算。但是，罢工的根据来自资本主义雇佣工人条件的实质。如上所述，罢工是劳动同资本斗争的最有效的武器，因为劳动合同的条件最终要由斗争双方的社会力量对比来规定，所以，只要社会不把规定好的雇佣工人条件掌握在自己手中（如某些澳洲殖民地有过这种情况）罢工就不会停息。

但是，无论全社会或斗争双方都考虑到，罢工形式要尽可能少用。事实上，我们看到，随着工人阶级组织性的增强和觉悟的提高，罢工是比较少了，可一旦发生，就会是极其顽强和持久的。罢工威胁正在取代真正的罢工，因为不论工人还是资本家都同样关心如何做到预先估量对方的力量，如无必胜的把握，就不要把事态扩大到罢工的地步。组织良好的工会总是力求不使事态扩大，闹到罢工的地步，并尽力迫使企业主让步，而不致采取这种极端的经济斗争手段。西欧生活的事实表明，工会的发展，不会增加而只会减少罢工的次数，工会不再轻率地发起加重工会现金支付负担的罢工，因为罢工工人的生活费会使工会现金枯竭。

主人可能用同盟歇业（企业主达成协议，一系列企业同时停业）来对抗工人的罢工。例如，一家工厂发生罢工，其它工厂工人支持罢工工人，这时工厂主就采取同盟歇业的方法迫使在业工人无法支持罢工的同志。近来，由于资本主义阶级组织的迅速发展，同盟歇业已成为资本家同工人斗争的常用工具了。

由企业主和工人代表组成的、用各种方式组织起来的仲裁法庭，是为和平调解劳资纠纷服务的。但是，这种仲裁法庭的弱点，

是它要有一定的法律根据。这种用来解决企业主和工人争端的法律根据是没有的，因为双方都在维护各自的经济利益，至于谁的利益获胜，这归根结底要取决于力量。

然而，除了解决有关劳动合同新条件的争端外，工人和企业主之间往往会发生如何解释劳动合同已采用的旧条件的争端。在这种场合，适用于仲裁审理的法律根据是有的，仲裁法庭也是可以成立的。英国工会的实践创造出十分完善的仲裁法庭这类组织，它由争执双方工人和资本家选出的专家组成，这些专家完全能够妥善解决工人和企业主在解释已订立的协议方面的争端。当然，如果一方想破坏这个协议，那么在这种场合仲裁法庭就会失去作用，争端也只得靠力量来解决了。

这些就是工会斗争的方式和手段。工会的目的，是提高工人阶级的经济水平：缩短劳动日，提高工资，一般改善劳动条件。有一个时期，经济学家曾依据工资基金说否定工会能够达到这些目的。可现在再没有人怀疑这一点了。工人越团结，越能形成一个整体，那么工人在经济上比资本家就越有力量，争得的劳动产品份额也就越大。十九世纪后半期英国工人阶级的经济状况好转，毫无疑问，在很大程度上应归功于工会。工会虽然仅有全国工人阶级的一小部分（约为成年男工人的 1/4），但它还调节着其余一部分无组织工人的劳动条件，因而极大地促进了工人阶级运动的普遍高涨。到 1911 年底，英国工会会员人数已达 3,010,346 人之多。

德国的工人运动走了一条与英国相反的路。英国的工人政党是不久前在工会的蓬勃发展的基础上产生的。德国的工人政党——社会民主党已经成

立四十多年了，而职业工会只是在近十年来才起到很大作用。社会民主党长期以来对工会是毫不关心的。拉萨尔坚持自己臆造的“铁的工资规律”，完全否定工会能在资本主义制度条件下提高工资。马克思主义者更多地懂得职工运动的意义，然而他们却认定工会主要是社会主义的宣传工具。德国的法律也极不利于工会的发展，迄今在德国工会尚无充分的自由。所有这些阻碍了工会的发展，会员人数在九十年代初尚不足300,000人。其后，工会开始迅速发展起来，到1911年工会会员人数已达到了3,061,002人。

德国工会包括若干个特殊的组织。最老的组织希尔施—敦克尔联盟是自由派活动家希尔施和敦克尔创立的，其目的是在工人阶级中建立与社会民主党相抗衡的力量。这些工会至今仍敌视社会民主党。会员人数几乎稳定不变，略超过100,000人。上个世纪九十年代出现了各种基督教(天主教和新教)工会，会员人数在1912年达到350,930人。不过，德国主要的工人群众都属于社会民主工会(会员在1912年达到2,559,761人)。

这些工会，即使会员有一部分是社会民主党成员，一部分同情这个党，但都是在形式上与党保持完全独立的组织。德国社会民主党坚定地奉行工会应当保持政治中立的原则，因为只有政治上中立，才能把各种政治派别的工人联合到工会中来。但是，实际上德国工会远没有坚守这种中立，都带有某一政党的色彩。

在德国工会中互助业务很活跃，总起来说，要比英国差得多，这往往是因为在德国这些业务中有一些是由国家机构执行的(如疾病、灾害、残废和老年等强制性保险)。但是近来，随着工会的发展，而互助业务也开展起来了。社会民主工会拥有相当多的有组织的德国工人，对德国工人阶级的影响越来越大。这些工会是与社会民主党保持独立的组织，力求采取更加机会主义的政策，可以说比社会民主党更右的策略。因此，工会和社会民主党近来多次发生过须经互相让步和妥协解决的冲突。

二、革命工团主义　法国工人运动打着所谓革命工团主义的旗帜，有着异乎寻常的独特的形式。

法国的工人运动根本不同于德国和英国，是在另一种条件下发展起来的。1871年公社的瓦解，使法国社会主义遭到沉重的打击，因此，法国的社

会主义运动必须重新开始，而且在法国经历了公社危机的唯一的社会主义工人组织，是某些职业工会。法国的马克思主义派别社会主义者的领袖盖德及其朋友，于1879年在联合工会(工团)的基础上组建了社会主义政党。这个政党试图领导法国工团主义者，为此于1886年建立了"全国工团联盟"。但是，由于这个政党把工团主义者仅仅看做是达到自己政治目的的工具，所以工团主义者很快就同它分裂了。

就在1886年巴黎也成立了新的工人机构，这就是"职业介绍所"，它理应成为法国同类机构的典范在法国工人运动中起着巨大作用。法国的职业介绍所是饶有趣味的独特的机构。它的主要任务是在劳动供求之间起媒介作用，帮助工人在最有利条件下找到购买自己劳动的买主。为此，职业介绍所要对劳动供求进行详细的统计，向寻找工作的人提供种种帮助，发给工人路费补贴，总之，采取各种可能的措施来减轻工人就业的困难。但是，十分明显，所有这些，只有在职业介绍所与工会保持经常联系、力争成为工会联合中心的情况下才能做到。同时，职业介绍所还要执行一系列其它的次要职能——组织工人的职业教育，筹办工业陈列馆、图书馆、举办专业短训班和工人讲座，等等。职业介绍所在与合作组织保持联系，力求成为所有旨在改善工人阶级状况的各种机构的环节。

职业介绍所在法国取得很大的成功，现在全国已有135所。许多工会同它有联系，会员人数达350,000人(约占法国1911年工会总人数1,029,238人的三分之一)。它取得这一成功的主要原因，是法国工会中互助业务开展得很差。这类业务中有一些职业介绍所也承担起来了，所以职业介绍所成为工会的必要的补充部分。而在英国几乎所有这些业务都归工会办理。

1892年，在圣太田召开的职业介绍所代表大会上成立了"全国职业介绍所联合会"，该会站在彻底社会主义的基础上，强烈反对盖德及其政党企图把工人同企业主的经济斗争从属于政治斗争并把工人的经济组织变成纯属社会主义政党的附属品。在此基础上发生了盖德的"工团主义者联合会"和"全国职业介绍所联合会"的激烈斗争。分歧的主要点是全面罢工问题，盖德分子反对全面罢工，而职业介绍所的代表(通常把这种思潮称为"革命工团主义")主张全面罢工是无产阶级强大的斗争工具。1894年在有对立双方工人组织参加的南特代表大会上，第二种思潮取得了决定性的胜利，绝大多数与会者都投票赞成全面罢工的决议。南特会议结束后，"全国工团联合会"走向

衰落，并瓦解了。1895 年根据职业介绍所领导人倡议成立了一个新的组织“全国劳动联合会”，以取代退出舞台的“全国工团联合会”。1902 年“全国职业介绍所联合会”也并入了新联合会，目前，新联合会是联合全法国社会主义派职工运动的中心。

可见，法国社会主义运动目前有两个中心：一是把政治斗争放在首位的统一社会主义政党，一是把经济斗争放在首位的工人阶级的经济组织“全国劳动联合会”。

法国的革命工团主义形成一种完整的独特的思潮，它与法国工人运动的特殊性质相吻合，而与通常的马克思主义的社会主义截然不同。在英国工人运动中继续保持领导作用的是旧式工会，它把互助会业务同工会职能结合起来，正是这种结合，决定了英国工会带有温和的性质，它不愿意互助业务和为此而积聚的巨额资金承担风险。德国的工会起先大多是战斗性组织，但也逐渐地把互助业务开展起来了。现在已经接近于英国式的工会。因此，德国的工会的战斗意志逐渐薄弱了，现在是比社会民主党更右了。这种情况在近年来举行的党和工会的各种会议上已经暴露出来了。相反，加入“全国劳动联合会”的法国工团主义者，却主张进行战斗，所以比社会主义政党左。他们完全反对议会斗争，并力图通过工人同资本家的直接斗争来提高工人阶级的革命情绪。

法国工团主义不仅是一个独特的工人运动派别，而且是一种独特的来源于生活的理论。这种理论的核心是饶有趣味的关于代议制在社会生活中的作用的观念。马克思主义的社会主义在实际上主要归结为争取工人阶级利益的议会斗争。在革命工团主义理论家看来，议会斗争实质上不能给工人阶级任何好处。无产阶级幻想政党似乎可以具有纯阶级的性质，力图建立能在议会中维护自己利益的纯阶级的政党，这是自我欺骗。然而，纯阶级的政党过去，现在和将来都是不存在的，原因很简单：阶级是利益一致，政党是见解

一致。属于哪一个阶级取决于人的全部生活条件，而属于哪一个政党只能取决于人的见解。但是，有着不同经济利益的人可能对许多问题有相同的见解，因此政党不可避免地要超出阶级的范围。这种情况不能不发生，因为政党不能不包括所有同情它的人，而不问他们属于哪一个阶级。

可见，纯阶级的党具有内在的不可能性，但这是不够的。在其他方面，政党无助于维护无产阶级的利益。任何政党都有支配者和被支配者、领袖和群众，议会机构太脱离工人阶级群众了，致使工人群众不能直接受其控制。议会活动需要很高的文化水平，普通工人难以办到。因此，政党的支配权自然而然地不是集中在与无产阶级毫无共同之处，就其经济利益来说属于资产阶级的那些人手中，就是集中在出身于无产阶级而与无产阶级生活完全分离的那些人手中。大政治活动家，其生活条件总是脱离无产阶级甚远，即便他年轻时曾经是无产阶级分子。

其次，议会，就其实质而言，不是阶级的斗争，而是阶级的合作。任何一个议会党团不论其革命情绪有多高，议会机器却不会不熄灭它的革命热情。议会活动都是议会工作的日常琐事，这种工作不但不否定现存的社会制度，反而在巩固它。政党参加这种日常的议会工作，就会对现存社会不再采取革命的态度，而且任何革命的词藻都掩盖不了这个无可怀疑的事实。任何一个议会政党都力求扩大自己在议会中的影响，其结果，一个政党为达到某种议会目的势必要同其它议会政党达成协议，也就是说，不是同资产阶级政党进行斗争，而是同它们进行合作。

因此，任何一个议会政党都具有机会主义的性质，尽管它是多么想避免这一点。正是由于这一基本原因，尽管马克思主义的社会民主党力求保持对自己革命旗帜的忠诚，尽管它多次谴责改良的社会主义（它不主张革命，而主张在现存的资产阶级社会的范围内实现社会改良），但是，改良的社会主义不仅不让出自己的阵地，而且在世界各国的社会主义政党中实际上占居绝对的优势。从实践的观点来看，革命的社会主义和改良的社会主义毫无差别：倍倍尔也好，伯恩施坦也好，盖德和若列士也好，都同样是改良主义者。

正因为如此，尽管社会主义政党参加议会活动已有好几十年了，但很难说这种活动给工人阶级带来什么真正的好处。议会制社会主义是无力实行任何一项有利于无产阶级的重大措施的，因而，可以认为，经验早已证实，利用议会来达到工人阶级的目的是不可能的。

此外，议会制社会主义不仅象干枯的无花果不能结果，而且是真正有害的：它向工人阶级灌输一种根本无法实现的幻想，似乎无须经过什么努力和斗争，只要通过议会选举就能达到社会主义的目的。议会制社会主义使群众不再相信革命，完全失去革命热情。这一点特别是在议会制社会主义盛行的国家，如德国，看得最清楚。德国的社会民主党，无论在任何情况下，都根本不能采取革命的攻势。在社会主义政党力量最强的"赤色王国"萨克森，实施了新的选举法，不准工人群众参加地方议会选举，而社会民主党竟然屈服于这种践踏人民权利的行为而丝毫不想斗争的时候，这一点非常清楚地暴露出来了。

在议会制社会主义占居统治地位的条件下，普通的社会党人的社会主义活动，仅仅在于有时投社会党代表的票而已。这种秘密选举不承担什么责任，也不需要作什么自我牺牲。工人也习惯于这样的想法：争取实现社会主义理想的任务，不在自己身上，而在领袖身上，于是对社会主义渐渐淡漠起来了。

在工团主义者看来，任何政治组织对革命的社会主义都是没有用的。现代社会唯一的无产阶级的纯阶级组织是工会即工团。工会与从不具有纯阶级性质的政党不同，就其实质而言，不能由任何人而只能由工人组成。资产阶级腐蚀也丝毫危及不到工会。工人阶级不象政党那样脱离工人阶级，而是同工人阶级构成一个整体。在工会中没有领袖和群氓，因为工会的事直接关系到工人，人人都了解，都可以过问。工会是在同工人阶级群众直接协作下进行活动的。最后，最主要的，工会不是要同资产阶级合作，而是要直接同它进行斗争。因此，工会不仅是唯一的工人阶级的纯阶级组织，而且也是唯一的同资本家进行阶级斗争的组织。

可见，真正阶级的社会主义不是别的，只能是工团主义的社会主义。与议会制社会主义不同，它依靠的不是政党，而是工会。因此，它的斗争方法，它的策略也是根本不同的。

议会制社会主义寄希望于采取立法措施来维护工人的利益。

工团主义的社会主义却不相信议会的帮助。因此，它只寄希望于工人阶级的自助;工人除了自己，再也没有什么可依靠的，他仅仅拥有用自己的力量能够争得和保护住的东西。由此而得出革命工团主义所宣扬的“直接行动”(action directe)策略，工人应当通过与资本家进行直接的阶级斗争，为自己争得较好的生活条件。工人组织得越好，工人的经济和社会力量越大，那么，工人在现行制度下能够获得的东西就越多。

同资本家进行斗争的手段可以说是各种各样的，不仅有连温和的工会也承认的传统罢工，而且还有其它用得较少的斗争方法，如抵制(用不买商品的办法同某一商行进行斗争)，贴标签(尽可能购买经验证生产符合工会要求而贴有相应工会标签的商品)，怠工(有意不认真工作或甚至直接损坏商品来同商行进行斗争)。其实怠工并不是所有革命工团主义的拥护者都支持的。

所有这些，都是在现行制度下争取改善工人阶级状况的斗争方法。然而，这些方法对于破坏资本主义制度和建立新制度的最终斗争仅起有准备作用。这种最终的斗争，只有采取使资本主义社会无法存在下去的全体工人群众总罢工，工人生产活动普遍停止的形式才有可能实现。这种总罢工应当起到消灭旧世界并将生产资料转归工人工团主义者所有的社会大变动的作用。

工团主义者对现代政府不抱任何希望，是现代政府的不可调和的敌人。但是国家力量的基础是什么呢？首先是军队。因此，工团主义的特点之一，就是敌视军队和军国主义。

工团主义者是反军国主义者，这一点也多为广大公众所熟知。他们力图通过破坏军队内部纪律、煽动士兵仇视军官和祖国观念等办法来搞垮军队。

他们说，一旦发生战争，士兵也不要向敌人开枪；同外部敌人进行战争是内部举行起义的最好时机。

这就是工团主义的理论和实践。工团主义者对马克思主义的社会主义所作的批判，在许多场合是完全正确的。例如，不能不同意他们的核心原理：任何政党，就其实质而言，都不可能只是阶级的组织；只有工会才具有纯阶级的无产阶级的性质。但是，工团主义者从这个完全正确的原理所得出的实际结论，却是站不住脚的。工团主义者把马克思的命题推导为极端的结论，说工人阶级的解放应当是工人本身的事情，从而否定了政党。实际上，应当得出的结论是：马克思的论题，就其绝对的形式来说，是站不住脚的，社会主义除无产阶级的阶级利益外，还不能不有赖于其他方面的利益。工团主义者否定政党，只承认工会，似乎是最彻底的马克思主义者，但是，这种彻底性却无非是论证马克思上述论题的归谬法。

十分明显，工会如果离开政党就不能顺利地进行捍卫社会主义思想的斗争，因为工会只拥有某种职业的工人，只能为维护这种职业工人的眼前的和极其狭隘的利益而进行斗争。工会把个别工人团体的眼前需要摆在首位，而不去考虑整个工人阶级的较为长远的目标，这就不能不使工人阶级产生某种分裂。只有政党才能团结广大工人群众，进行争取实现社会主义最终目的的斗争。如果说法国工团主义者组成了“全国劳动联合会”——表现得比政党更左，那么这是由于法国整个工人运动尚未成熟所致。法国的工会运动远不如英国和德国的发展，而革命工团主义者只是法国工人工团主义者的少数派。他们的革命性，是因为他们很少发挥工

团主义者的作用，几乎不开展互助活动，只拥有少得可怜的货币资金，一般说来，同英国极不坚定的组织所谓的新工会相近似。他们既不履行维护工人切身利益的重要职能，又不怕失去什么，所以，热中于发表战斗性演说，但是，由于在经济上力量很弱，进攻往往不能取得胜利，而且在失败的时候容易出现分裂。继续在英国工会运动中起领导作用的旧式工会，由于组织得很出色，又拥有雄厚的货币资金，情况就完全不同了。这些工会不轻易决定发动战斗攻势，因为这样做在失利时有耗尽工会资金之虞，而工会却要靠这些资金履行其重大职责，在工会会员中间开展互助业务。从另一方面说，这种工会如果拥有几万几十万英镑的资金，就是一种可怕的经济力量，在同企业主进行斗争时，就能完全切实地维护会员的利益。德国的工会也在朝着这种工会的方向发展，毫无疑问，当这些工会力量更加壮大时，法国的工会也会朝着这个方向发展的。

法国工团主义的策略可以归结为所谓的“直接行动”，即无产阶级在同资本家作斗争中直接夺取它所需要的权利，而不去对立法施加影响。但是，这种斗争只有在一定的市场情况下才能取得胜利。在大批失业时，工人举行罢工不能形成对企业主的严重威胁。至于其它斗争方式，如抵制和贴标签也起不了多大作用，而怠工，从工人本身的利益来看，是一种极其危险的斗争手段，遭到许多工团主义代表的反对。怠工不仅使企业主受到损失，而且使生产根本无法进行，从而导致企业的毁灭。这对工人来说，绝非有利的。

因此，工团主义忽视维护劳动利益的立法措施，是没有道理

的。在这一方面，不论现代政府做得多么差，但就是做的这一点点，对于工人阶级来说，也是非常可贵的。如果工人只靠自己的力量同企业主进行斗争，那么，工人目前的状况要比他实际的处境糟得多。国家对工人利益的保护是对工人自卫的十分重要的补充。如拒绝国家的扶助，那就是说对实际情况全然无知。

最后，工团主义者所鼓吹的总罢工，绝不能同工人阶级的政治斗争对立起来。总罢工只有具备一系列的条件，首先要有工人阶级的政治组织，才能取得胜利。

总的说来，工团主义的理论是马克思主义和无政府思想的奇妙结合。工团主义者的阶级观点，是从马克思主义者那里借用来的。他们把它发展到极端的地步，从而揭露了其缺点。他们轻视议会制和不可调和地仇视政府的观点，是从无政府主义者那里贩卖来的。他们反对军国主义和反对爱国主义的思想，也来自无政府主义精神的启迪。

工团主义的最终目的，在工团主义理论家看来，就是把生产资料转归工人工团主义者所有，从这个最终目的来看，工团主义复活了三十年代欧文的工联主义。这种形式的社会主义，不妨称之为小团体的社会主义，是一种极不完善的社会主义①。小团体的社会主义是指把社会分为一些单个的工人团体，而各个团体之间也会发生象现今一些资本主义企业之间所进行的那种斗争，只有把生产资料全部地(而不是部分地)转归全社会所有，才有可能建立社会主义力求达到的所有社会集团的利益和谐一致的制度。可见，工团主义的理想不是真正社会主义的理想，而工团主义的策略，尽管有它的优点，如反对过份热中于政治，但从整体上看，是错的，它不懂得政治斗争，特别议会斗争对工人阶级是必要的。

① 参看拙著:《现代社会主义》,1906年,第5章。

参考书目

工会,及其历史和理论:

申兰克:«法国徒工协会»(«劳动史»汇编,译自德文,第2版,1905年)。

韦伯夫妇:«英国工人运动史»,译自英文,1899年;«英国的职工运动的理论与实际»1900—1901年。

库列曼:«职工运动»,译自德文,1901年。

波尔·德·鲁齐:«英国职业工人联合会»,译自法文,1898年。

诺斯蒂茨:«德国社会民主职工联合会»,译自德文,1904年。

B.桑巴特:«劳动和劳动者组织»,译自德文,1901年。

维古鲁:«北美工人联合会»,1900年。

普罗科波维奇:«德国的工人运动»,第2版,1908年。

斯维亚特洛夫斯基:«职业工人联合会»,第2版,1906年。

罢工:

Л.斯卡尔任斯基:«罢工和工人协会»,1905年。

B.波塞:«工人罢工»(第3卷),1906年。

E.伯恩施坦:«罢工的性质和作用»,1906年(俄译本)。

R.韦尔莫尔:«罢工»,1904年。

A.米克拉舍夫斯基:«罢工和社会问题»,1905年。

Ph.施泰因:«罢工和解雇»,1907年。

波利扬斯基:«工人罢工和刑事法典»,1907年。

B.沃伊京斯基:«工资»,1910年。

Г.Г.施维塔伊:«工业冲突»,1911年。

革命工团主义:

利亚加杰尔:«革命工团主义»,译自法文,1906年。

Л.科兹洛夫斯基:«法国工团主义论文集»,1907年。

波尔·路易:«法国职工运动史»,译自法文,1908年。

A. 拉布廖拉:《改良主义和工团主义》,译自意大利文,1907 年。

A. 索雷尔:《暴力论》,译自法文,1907 年。

E. 斯塔林斯基:《社会主义的新流派》,1907 年。

П. 斯特列利斯基:《社会主义者队伍中的新派别》,1907 年。

第五章　劳动保护立法

一、工厂法。英国工厂法。其他国家的工厂法。八小时工作制问题。二、工人保险。德国工人保险。英国和澳洲殖民地老年人养老金。失业保险。根特制。三、国家调节工资。早期社会政权对工资的调节。澳洲殖民地工资的国家调节。英国的工资调节。

一、工厂法　工会是保护工人阶级利益的工具。劳动保护立法的目的也是如此，其中起作用最大的是所谓工厂法。英国是工厂法的起源地。

早期英国和苏格兰的工厂主由于难以找到工人，广泛利用教区学生的劳动，这些学生是救济穷人慈善机关收养的儿童。慈善机关向厂主提供使用教区学生劳动的权利，只收微乎其微的酬金。厂主剥削童工劳动达到了无以复加的程度。1802年颁布法令，禁止棉纺和毛纺厂童工上夜班，并将白天劳动限制为12小时。到1819年，1802年法令又在棉纺工业中的未成年工人中全面生效，并且第一次规定儿童从9岁起始得进厂劳动。然而，这些法令由于缺乏监督（只是到1833年工厂检查机关才建立监督制度），实际上几乎没有遵行。1833年法令把受劳动保护的工人按年龄分成两类：童工(9—13岁)和未成年工人(13—18岁)，并规定童工每天工作8小时，未成年工人一昼夜工作12小时。禁止童工和未成年工人上夜班。这个法令对纺织厂和织布厂全部有效。

初期颁布的工厂法均没有工人阶级参与制定。只是从上一世

纪二十年代末起，英国工人阶级才开展了旨在进一步推行工厂法的运动，提出了女工和未成年工人10小时工作制的要求。这个运动胜利了，因为工人的要求得到土地所有者阶级的支持，这个阶级同工厂劳动条件没有经济上的利害关系，并且由于1846年废除粮食法而想对工厂主进行（征收进口粮食税）报复。在这个阶级的支持下，议会于1847年通过了一项限定纺织厂未成年工人和女工一昼夜劳动10小时的法案。

1847年法令，不但把未成年工人和女工一昼夜工作时间缩短为10小时，而且也使成年人的工作日缩短到10小时，这适用于那种除雇用成年男工外还雇用妇女和儿童的工厂，因为单雇用成年男子做工，对厂主来说无利可图。

当时经济学家大都认为，纺织厂把工作日从12小时（1847年以前的情况）缩短到10小时，必将使工厂的利益蒙受重大损失。有一些经济学家，如西尼尔，甚至断言，如果劳动时间缩短，工厂主无利可得，工厂生产便无法继续下去。但是，1847年法令颁行几十年来，英国工业出现了空前的高涨，利润率不仅没有下降，而且据舆论分析，英国五十和六十年代的利润率要高于三十和四十年代。

由于劳动生产率的提高和劳动强度的加强，劳动日的缩短并没有对厂主的利润产生不良的影响。生产技术取得了很大的进展，提供了更加完善的新机器，其结果，工人在较短的工作日内生产的产品不是少了，而是多了。

缩短劳动日对工人来说，好处很多。缩短劳动时间本身就等于增加了工人的闲暇时间，也就是说，工人有更多的机会参与现代人类的文化生活和提高自己的智力水平。此外，缩短劳动日，对工

资也有极大的间接影响。劳动生产率的增长是提高工资的有利因素。如果劳动时间缩短了，而劳动生产率不能相应地随之提高，完成该项工作所需的工人数就要增多，因此，对劳动力的需求就要增长，资本主义的失业后备军也就减少了，因为存在失业后备军，工人阶级争取提高工资就非常困难。缩短工作日的结果，工人阶级进入全面发展的时期。

英国立法历史的进一步发展主要表现在立法在所有新的劳动部门中推行开来。1867 年，它仅限于小生产推行，而现在，它不仅在工厂生产而且在手工业生产中实行了，尽管附加某些限制条款，但在大工业家庭体制中也实行了。然而，英国立法迄今仍然坚持老观点，认为法律只应对童工、未成年工人和女工的工作日、而绝不是对成年工人的工作日进行调整。现行的英国立法承认 12—14 岁孩子为童工，14—18 岁为未成年工人。不满 12 岁的儿童禁止工作，童工工作时间照例限制为一昼夜六个半小时，纺织工厂及某些工厂未成年工人一周工作为 56 小时，而其它工厂一周为 60 小时。夜班以及星期日和专门规定的节日工作，通常禁止各类受法律保护的工人参加。女工劳动通常和未成年工人享受同等待遇。

对矿工实行特别规定。禁止女工井下工作(禁止 13 岁以下的儿童进煤矿工作)。禁止 12 岁以下的儿童在井上工作。法律针对不同的矿业生产规定童工、未成年工人和女工的不同的工作时间(每周不超过 54 小时)。1908 年的法令规定矿井和矿井成年工人最大限度的工作时间为 8 个半小时(包括上下井时间)。由此可见，英国立法已经放弃了对成年工人工作时间不作规定的旧原则，所以，这个法令具有特别重大的意义。

英国劳动保护立法，除工作时间外，还对其它许多雇佣劳动的条件，如工作车间的医护卫生条件，防止事故的措施等等作了规定。早在1831年就废除了用商品代替货币的工资制(所谓实物工资制，truck–system)。

德国禁止13岁以下的儿童上工厂工作。童工(13—14岁)工作时间一昼夜限制为6小时，女工和未成年工人(14—16岁)，一昼夜为10小时。凡是受法律保护的工人都禁止上夜班、禁止星期日和节日上工。法国受保护的年龄起点是13或12岁(适用于小学毕业的工人)。童工和未成年工人(18岁以下)工作限制为一昼夜10小时，女工也是10小时。所有上述工人都禁止上夜班，禁止星期日和节日上工。对成年男工的工作，法国的法律也作了规定。当成年男工同未成年工人和女工在一起工作时，其工作时间为一昼夜10小时；如果未同未成年工人和女工在一起工作时，则成年男工的工作时间为12小时(煤矿为8小时)。除法国外，欧洲各国，如瑞士(一昼夜11小时，星期日和节假日为10小时)，奥地利(一昼夜11小时，矿山业10小时，煤矿业9小时)和俄国等，对成年男工的工作日均有规定。

此外，劳动保护立法也在澳大利亚殖民地施行了。多数殖民地早就规定妇女和未成年工人实行8小时工作制。多数殖民地对成年男工的工作日未作法律规定，但在实际上也大都实行8小时工作制。新西兰规定成年男工每周工作48小时，女工和未成年工人每周工作45小时。

现代欧洲工人运动一个重要目的就是争取8小时工作制。反对8小时工作制的人提出与此相反的一些观点，认为工作时间一缩短，工人生产的产

品数量就有减少之虞，其结果会对整个工业状况产生不利的影响。但是，8小时工作制的试行大都证明，这种担心实际上是不必要的。此外，不应忘记，恰恰是在利润下降的时期实行技术改进的。利润率下降，是工业进步最强大的刺激因素，因为利润率高的时候，企业主不会想到实行新的改革。英国工业史表明，所有重大的技术改进，都是在利润下降的时期实现的。因此，实行8小时工作制，如果使利润下降，则这种下降本身，必定成为工业进步的刺激因素，而且劳动生产率的增长，完全可以抵补工作时间的缩短。

十九世纪末，英国约有50万工人，工作不超过8小时。澳大利亚早在50多年前就实现了8小时工作制。澳大利亚缩短工作日，效果很好，工人阶级就其智力水平来说居全世界工人阶级的首位。因此，没有任何理由认为其它资本主义国家采用8小时工作制对工人阶级的利益不如澳大利亚有利。一般说来，缩短工作日远非出于仅仅经济利益的需要。必须使工人能够享有现代的文明财富，工人绝不只是会劳动的动物，为此，工人的生活，不应该是仅为挣钱而劳动。当然，不是所有的国家都能同样做到大大缩短劳动时间，但为了不使民族工业遭受损失，缩短劳动时间只能逐步实现。

工人劳动保护立法是极端重要的，但是，如果认为对工人的法律保护可以取代自我保护，那就是极大的错误。法律只有依靠工人自身的组织，才能生效，才不致变成死的条文。因此，工厂法的发展必须以工会的发展为前提，后者是前者的天然基础和补充。

二、工人保险　工厂法只规定工厂的劳动条件，但不能直接规定工人的工资。其实，雇佣工人在现有经济条件下所得的工资，不仅很少，而且还经常受到各种意外情况的影响。工人一旦丧失工作能力，便会失去工资收入，如果没有储蓄，就不免要陷入贫困之中。现在工作日的长短，在某种程度上，通常是由法律加以规定的。相反，工资的高低通常是工人与企业主经过自由协商规定的。某些国家采用某些法律措施，也只是为了减少各种意外情况给工人收入造成的致命的影响。

这些目的都是各种强制性工人保险制度所追求的，而推行保险制度的古典国家是德国。

德国社会立法是德国政府与社会民主制度斗争的产物。俾斯麦懂得，单采取镇压措施是不够的，应当给工人阶级一点实惠的东西。在社会立法方面，这种实惠的东西在俾斯麦看来，就是实行强制性工人保险，这个思想是谢夫莱向俾斯麦提出来的。

德国有三种强制性工人保险：1883 年实行的疾病保险，1884 年的工伤事故保险和 1889 年的残废和老年保险。疾病保险按下述方式办理。工人有权按照自己意愿选择保险机构，这类机构有各种疾病保险储蓄所，其中有一些是依据公法建立起来的；另一些是工人自由组织起来的。法律容许工人任意选择储蓄所，但却给予前一种储蓄所以某些优遇，该储蓄所保险费三分之一由业主负担，工人只负担其余的三分之二，而自由组织的储蓄所的保险费均由工人自己负担。因此，只有少数工人参加自由组织的储蓄所。

储蓄所对参加保险的工人承担如下义务：免费医疗和免费提供药品，以及短期资助患病工人相当于其工资 50—75% 的现款。

某一企业内工伤事故保险，与上述保险根本不同，因为工人在这种场合无从选择担负保险的机构。在这种场合，全部保险费均由企业主负担。

这种保险力求做到给受雇于某一企业却因不幸事故而失去劳动能力的工人以损失补偿。当然，这些不幸事故的责任不在工人，而应当由企业主来负，因为工人是给企业工作的。用承认企业主对工人负责的原则（许多国家执行的以及英国从 1898 年起采取的原则）来代替国家实行的工人保险，在某种程度上也可以达到同样

的目的。这一原则在于承认该企业工人发生不幸事故的后果，由企业主承担，而在这一事故的诉讼中企业主必须提出证据，证实不幸事故的责任在于工人的过失，只有在这种情况下，企业主才能卸掉责任。如果企业主不能证实这一点，则他必须补偿工人失去劳动能力的损失。这一原则固然对工人有一定的保障，但远不如国家保险那样充分，因为不论法律对企业主责任规定得多么严格，但它也只能在企业主有支付能力的限度内有效。企业主一旦破产，工人就不能得到应得的补偿金。但是，如果是由国家保险，那么，企业主有无支付能力的问题便是毫无意义了。

按照德国的法律，工人因不幸事故失去工作能力时，可以领取原有工资的 60%，只有在证实不幸事故是由于自己过错造成的情况下，工人才无权得到补偿金。

德国实行的第三种强制性保险，是残废(失去劳动能力)和老年保险。在这种场合，如果工人丧失劳动能力，不能在任何企业工作，则可以领取一定数量的养老金。如果是老年保险，养老金要到七十岁时领取。这种养老金每年为 110—230 马克上下。这项保险费由工人和企业主平均分担。此外，国家对每份养老金补贴 50 马克，这项补贴平均算起来，几乎是工人和企业主保险费的一半，因此，实际上，保险费几乎是国家同工人和企业主平均分担的。

目前，德国在制定强制性保险的新法律，准备实行生命保险——对寡妇孤儿给予补助金。

德国的强制性保险机构，任务很广泛，不仅要帮助丧失劳动能力的工人，而且要防止造成工人丧失劳动能力的一切事故。为此，保险机构需要有大量的货币资金(后备金超过 10 亿马克)，才能广泛地支持所有企业来改善工业

人口的卫生状况，例如，安装自来水设施，修建排水站，兴建清洁卫生的住宅、疗养院和医院等。从纯经济观点上看，保护居民健康要比治病划算得多。德国保险机构是深深懂得这个道理的。例如，它们大规模地组织了防治肺痨病的工作，为此，耗费了几千万马克，它们还花费大量资金修建工人住宅、疗养院、残废人收容所等等。

在英国，工人收入保险是由工会来办的。但是，工会的业务远不能代替国家办的强制性保险，因为只有一小部分工人阶级是工会会员。此外，从保险技术角度看，只有广泛地开展业务保险才能置于正确的基础之上。

从1909年1月起生效的、具有重大原则意义的法令是关于年迈工人养老金的法令。根据这项法令，凡年满七十岁的英国臣民，每周收入不足10先令者都有权每周领取5先令的养老金。领取养老金，不需要领取者预先交费；这不是德国办的那种老年保险，而是国家认为有责任帮助那些年纪大了、不能独立谋生的同胞。法令规定了领取养老金的限制条件（如：贫民不得领取养老金），其目的在于养老金只能让那些应得的人即热心工作的人得到。

这个法令标志着现代经济制度的一个崭新的原则。国家认为（虽然是局部地），凡是公民只要不是由于自己的过失而不能自谋生活者，都有权要求国家保障其生存。国家放弃了各人自负其责的旧法律观点，并承认了新法律原则——每个公民都有生存的权利和由此而来的国家负有保障自己臣民行使这一权利的责任。

英国关于年迈工人养老金的法令是仿效更加彻底的澳大利亚社会法制定的。从1909年1月1日起澳大利亚各联邦下列准则生效。年迈工人享有领取养老金的权利，男工从65岁，女工从60

岁开始领取。如果失去劳动能力，男工可从 60 岁开始领取养老金。养老金每周为 10 先令。养老金领取者无须预先交费。财产不少于 300 英镑者，不能领取养老金。①

英国从 1912 年起举办国家疾病保险，规定年收入在 160 英镑以下的雇佣工人必须参加这种保险。这项保险费由工人(每周 3—4 便士)、企业主(3 便士)和国家(2 便士)分担。

实行失业保险特别困难，因为失业也许是出于自愿即不想工作造成的。现在，工会举办失业保险帮助失业的会员。但是，工会资金非常有限，在大批的持久的失业情况下，工会往往无法应付自己的任务(靠有工作的工人会费帮助失业的会员)，因为有工作的工人人数总是很少的。主要的问题在于，工会甚至在最发达的国家里，会员人数也只是工人阶级的极少一部分——熟练劳动的代表，而工人阶级的大多数都经受着极大的失业痛苦。

由此可以得出结论：没有社会当局的干预，失业保险是不可能办好的。十九世纪九十年代，瑞士某些州根据法律原则曾试图兴办失业保险。在圣加仑甚至还组织过强制性失业保险；然而这次试验完全失败了，几年以后，承办失业保险的市银行在失业浪潮冲击下关闭了。

1901 年，根特市(比利时)市政厅根据新原则组织社会失业保险工作。市政厅认为，社会当局没有任何可能来直接领导失业工人救济金的分配工作，因为社会当局无法把真正失业者与逃避工作者区别开来。因此，市设立一种基金，资助失业者的工会和无组织的工人都可以从中领到一定数量的救济金，尽管无组织工人有

① 丹麦也实行老年人领取国家养老金的制度。

某些存款以备失业时使用。后来，所有其它救济失业者的组织，都有使用市基金项内的救济金的权利。

这样，根特市体制的基本原则就是通过社会当局在金钱上对有关机构进行资助，把救济失业者的工作转交给工人自己。根特市失业保险制度切合实际而又简便可行，成为许多国家效法的对象。1904 年法国颁布一项法令，每年拨款十万法郎做为救济失业者的补助金。所有办理失业救济的职工储蓄所，在一定条件下，也有权领取这种基金项下的补助金。1906 年，挪威也着手举办国家资助的失业保险。1906 年法令规定，挪威所有的救济失业者的储蓄所，在遵守某些要求的条件下，可以从国库资金中领取其用于失业救济开支部分的四分之一的补助金。国家根据某些原则，将三分之二的补助金分配给地方社团。丹麦 1907 年的法令规定，国家向专门救济失业的银行提供相当于三分之一的保险费，此外，还允许地方自治机关承担六分之一的保险费。

尤其饶有趣味的是，英国失业保险的新做法，英国就其社会立法的勇气而言，总是走在其它国家前面的。英国从 1912 年起，那些工业行情波动特别剧烈、周期性失业现象特别严重的工业部门的工人均必须参加国家保险。这种国家保险费由工人（一周 $2\frac{1}{2}$ 便士）、企业主（$2\frac{1}{2}$ 便士）和国家（$1\frac{2}{3}$ 便士）负担。

三、国家调节工资　现代国家可以对许多劳动合同条件进行调整，但是工资的高低通常是由企业主和工人自由商定的。然而，情况并不经常如此。在早期工资按惯例是由社会当局调节的。到了中世纪，特别是十四和十五世纪，工资通常由市政府加以调节。但是，这里强调的不是工人的利益，而是消费者即使用工人劳动的

订货者的利益，而且只规定工资的最高限额，而不规定工资的最低限额。

英国是早期实行国家调节工资的古典国家。这个制度通过著名的伊丽莎白法令才在英国最终确立下来了。法令赋予调解法官规定工资的权力，调解法官也仍然只规定工资的最高限额，而不规定工资的最低限额，而违反最高工资限额者要受到一定的处罚。这个法令通行于十六和十七世纪，十八世纪逐渐失效，只是到了1814年才最终被废除。

但是，十九世纪末，出现了一种不利于消费者和企业主，而有利于工人的调节工资的新形式。它规定工资的最低限额，而不是工资的最高限额。我们看到，澳洲出现了这种调节工资的形式。澳洲殖民地制定出两种不同的国家调节工资的形式——新西兰式和维多利亚式。新西兰从1894年起工资就由仲裁法庭规定，仲裁法庭有国家、工人和企业主三方的代表。当企业主和工人之间发生争执时，根据争执一方的要求，工资可由仲裁法庭规定，企业主和工人都必须遵守。与此相反，维多利亚从1896年起，法令中特别指出的劳动部门的工资，直接由政府委员会规定，该委员会规定工资的最低限额，企业主必须执行。

澳洲的调节工资法令，总的说来，效果是好的。这种新事物尽管有实际困难，但它迄今进展得十分顺利，这些殖民地的舆论都赞成国家调节工资这一原则继续发展下去。

近年来，英国也走上了国家调节工资这条道路。1909年颁布一项法令，确认在家庭工业某些部门实行规定最低工资限额的原则，1912年，在煤矿工人举行的持久的总罢工结束以后，颁布了煤

矿工人最低工资限额的法令。这一重大的法令，取消了经过企业主和工人斗争来规定工资的做法，改由社会当局决定重要劳动部门(如采煤业)的工资。它标志着人类生活中一个新时代，并且就其历史作用而言，也把著名的1847年10小时工作制法案远远地抛在后面了，而这个法案，马克思在当时认为它是新原则的胜利。根据1912年法令，煤矿工人的最低工资限额须由特别委员会规定，特别委员会由企业主和工人对等人数的代表组成，并选举一名非党主席，如果双方达不成协议，则由商业部任命主席。

参 考 书 目

工厂立法:

马克思:《资本论》,第1卷。
T.I.艾尔弗雷德:《工厂运动史》,1857年。
E.V.普累内尔:《英国工厂的立法》,1871年。
扬茹尔:《论文集和学术著作》,1882年。
哈钦斯和哈里森:《工厂立法史》,1903年。
G.豪厄尔:《劳工立法,劳工运动和劳工领袖》,1905年,第2版。
赖歇尔:《英国儿童保护》,1904年;《劳动保护立法》,译自《政治经济学词典》的条文(《国家学说词典》),1901年。

工人保险:

戈登威泽:《德国社会立法》,1890年。
B.亚罗茨基:《工人保险与企业主责任的关系》,1895年。
E.杰缅季耶夫:《工人保险》,1906年。
M.赫尔岑施泰因:《德国工人国家保险》,1905年。
H.И.苏维洛夫:《德国工人国家保险》,1905年。

A. 列佩纳克:《德国工人不幸事故保险》,1911 年。

八小时工作制:

S. 韦伯和X. 科克斯:《八小时工作制》,英译本,第 2 版,1904 年。

约翰·雷:《八小时工作制》,译自英文,1906 年。

米茹耶夫:《八小时工作制》,1907 年。

考茨基:《劳动保护立法和八小时工作制》,德译本,1906 年。

克里切夫斯基:《八小时工作制》,1906 年。

失业保险:

G.阿德勒:《失业情况下的国家任务》,1894 年 。

山茨:《论失业保险问题》,1895 年;《关于失业保险问题新论文集》,1895 年;《三论失业保险问题》,1901 年。

瓦尔茨:《失业保险》,1903 年。

M. 瓦格纳:《社会失业救济问题论文集》,1904 年。

H. 苏维洛夫:《西欧的失业和对失业后果的保险》,1907 年。

国家调节工资:

П. 米茹耶夫:《当代社会的进步民主制》,1906 年,第 4 版。

克拉克:《澳大利亚的工人运动》,英译本,1908 年。

W. 里夫斯:《澳大利亚和新西兰的国家实验》,1902 年。

A. 梅旦:《澳大利亚和新西兰工人与社会立法》,1901 年。

格雷戈尔:《强制仲裁,是成功之道吗?》,1901 年。

S.洛伊德(奥维尔斯顿):《没有罢工的国家》,1900年。

罗伯特·沙赫纳:《澳大利亚仲裁法庭与工资争端》(社会科学文献第 27—28 卷);《最低限额工资》(社会科学文献第 35 卷)。

第六章 俄国工人运动和劳动保护法

一、工人运动。我国工厂工人与土地的关系。工资。罢工运动。工会。二、劳动保护法。我国工厂法形成的因素。现代立法。我国工厂工人数。工会和政党。

一、工人运动 俄国工人运动是随着工厂的出现而兴起的。拥有土地占有权的工人工潮在十八世纪和十九世纪前半期一直没有断过。这些工潮的特点是非常顽强，工人不甘心承认自己没有人身自由，不顾对他们采取极端严厉的镇压措施，仍然坚持不懈地要求自由。

这些富于戏剧性情节的工潮，恰恰是促使拥有土地占有权的工厂瓦解和拥有土地占有权的工厂工人得到解放的原因之一。这些拥有土地占有权的工人以及农奴工人，是我国所有无地的工厂无产阶级的核心。虽然工厂的拥有土地占有权的工人和农奴工人为数不多(不超过10万人)，但是，因为拥有土地占有权的工厂和世袭领地的工厂主要集中在最大的工业省份，所以我国工厂工人这个早期的人数，对我国工厂工业进一步发展的进程有着显著的影响。

随着工厂工业的发展，我国工业无产阶级的人数也日益增加。但是，我国工厂工人直到现在还没有象西方工厂无产阶级那样形成一个特殊的社会阶级。我国大多数工厂工人还没有彻底割断与

土地的联系。

舒尔采-格弗尼茨对工厂工人与农村联系日趋薄弱的情况作了如下的图式说明。第一阶段，工人是郊区农村的农民，他们带饭进厂工作，不在厂住宿，晚上回到村中。这仍然是些真正的庄稼人，他们的副业是工厂，其全部利益都集中在农村。一到夏天，这种工人便离开工厂上地里干活，他们全年都与自己在农村的家庭经济保持着频繁的接触。第二阶段的特点是，工人在工厂住宿，并在工厂的合作食堂吃饭。这个阶段，工人与农村的联系尚未彻底割断，只是有所削弱而已。这种工人一到夏天就要离开工厂，但他们已经不是来自郊区农村的工人，他们的家离工厂很远，不能同农村的家庭经济保持经常的联系。第三阶段，工人不仅自己住在工厂，而且把妻子也带来住在厂里，他们力求独住一间小屋，并设法不上合作食堂而在家里吃饭。但是他们同农村的联系还没有彻底断绝，因为孩子还留在农村，还与农村的家庭其他成员保持着共同的经济联系。最后，也就是最后阶段，这时工人与农村的联系彻底断绝了，因为工人全家都住进工厂的住宅，于是工人便成为现代的无产阶级了①。

俄国的工厂工人大都处于第三阶段，他们与土地的联系已经大大削弱，但还远没有最后消失。要离厂回村干地里活的只是少数人，而大多数人只是同农村还有一些经济利益关系，如：往农村寄钱，农村还留有多少不一的家属，失业时还可以回农村。

可见，大多数工人都与农村有着种种联系。随着时间的推移，

---

① 舒尔采一格弗尼茨：《俄国社会经济和经济政策论文集》，Б.阿维洛夫和 П.鲁缅采夫编译，1901 年，第 120 页及以下各页。

这种联系必然会断绝，我国的工厂工人必将成为与西方同行一样的无产者。

在农奴解放后的头几十年内，由于受到农民经济衰落和廉价劳动流入城市的影响，我国工厂工人的工资下降了。

当然，下降的只是实际工资，货币工资则有显著的增加。例如，1856—1883年期间，舒雅县货币工资平均提高50%，但由于粮食价格增加95%，实际工资下降了20—30%。

八十年代中期，工资受到这一时期严重的工业危机的影响，仍在继续下降。甚至出现从城市回流农村的现象，有许多工厂工人开始回到自己份地，打算重新务农。但是，这种情况没有持续多久，九十年代新的工业高涨就到来了。与此同时，工资又开始提高了。

1883—1896年期间，莫斯科省和弗拉基米尔省许多工厂的情况表明，货币工资提高了10—15%，到九十年代末，货币工资提高20—25%，由于这一时期生活费用变化很小，所以货币工资的提高也就是实际工资的提高。九十年代工业发展特别迅速的地区（如：叶卡捷琳诺斯拉夫省、哈尔科夫州、顿涅茨州），货币工资增加得更多，实际工资也随着有了相当大的提高。

随后，出现了新的旷日持久的危机。尽管这场危机造成了失业现象，但它却没有使工资下降到低于九十年代的水平。这是因为近十年来我国无产阶级的经济力量有了很大的增长——罢工运动在这一时期也有了蓬勃的发展，从而阻止了工资的下降①。

① 根据莫斯科市政厅的统计资料，1897—1906年十年间莫斯科建筑工人的货币工资比1887—1896年这十年平均增长了7.5%。1908年工资比1897—1906年十年又增加了13%。但是，食品价格在近两年提高得更快（《俄国经济学家》，1909年，第7—8期，第22页）。

据科兹明内赫—兰宁先生统计，莫斯科省工厂工人的年平均工资变化如下：

早在农奴制改革前在我国工人中就发生过罢工，但是，现代的罢工运动，只是在上一个世纪才开始出现。1872年克连戈尔姆工厂发生了最大的罢工，有好几千工人参加，后来动用了武力才平息下来。罢工的导火线是工人要求缩短工作时间。随后，又发生了多起罢工，其后果是惩治罢工的法律更严厉了。在以后几年中，罢工有所缓和，却酝酿着它在八十年代中期更猛烈地爆发。1885年，奥列霍沃祖耶沃的尼科尔斯克工厂爆发了具有历史意义的罢工，显示了工人的严格的组织性及其顽强精神。这次罢工对我国立法产生了极大的影响，表现在两个方面：一方面，进一步加强对工人参加罢工给予刑法制裁；另一方面，于1886年颁布了非常重要的工厂法，以满足工人的某些要求（举行罢工的主要理由之一，是工人对扣除工资作为罚款感到不满；1886年法令规定工厂内部全部规章以及罚款均由工厂监察机关监督实施）。1885年，伊万诺沃-沃兹涅先斯克许多工厂爆发了工人的团结罢工。1888年舒雅也发生了类似的团结罢工。

我国罢工运动转入下一个阶段，1896年彼得格勒纺纱厂爆发了工人大罢工。工人提出要求把工作日减少到10个半小时。有19个厂约30,000工人参加了罢工。1897年1月又掀起了罢工。最后，从1903年起进入了群众性普遍罢工的时期，其中，最先发生的是巴库罢工，这次罢工约有45,000工人不上班。群众性罢工

1901年——201.37卢布；1906年——228.32卢布；
1902年——197.13卢布；1907年——237.49卢布；
1903年——200.33卢布；1908年——236.49卢布；
1904年——201.65卢布；1909年——237.43卢布；
1905年——203.34卢布；

参看科兹明内赫—兰宁：《九年来的莫斯科省工业》，1912年版。

（主要出于政治原因）的浪潮席卷了全俄国，从1903年延续到1905年。参加罢工的有几十万以至几百万工人。这种声势浩大的罢工运动，最终迫使政府基本上承认了罢工自由①。

罢工是我国工人运动最重要的形式。我国工会很长时期没有立足之地。只是到上世纪末，我国才开始出现工会的萌芽。

一方面，在西北边远地区，由于受社会民主主义宣传的直接影响，在犹太手工业者中出现了罢工储金所，并迅速得到广泛的发展。这些储金所必然是些秘密组织，尽管它们的活动范围限于狭小的地区，但对劳动合同的条件影响极大，有助于犹太工人缩短工作日。另一方面，九十年代俄国各城市中出现了合法的工厂工人互助会，它们努力履行工会的某些职能。

哈尔科夫互助会特别广泛地开展了自己的业务活动。互助会成员大多是格尔菲里赫-萨德机器制造厂的工人。它成立于1898年，1902年又成立了专门的职业介绍工作部，它也负责组织向失业工人合理发放补助金的活动。

二十世纪初，由于我国政府政策采取了新的精神，我国工人阶级的运动组织得到很大的推动。这就是说，我国警察当局企图通过建立受警察机关直接领导的工人经济组织，把工人运动纳入他们的轨道。

于是，1902年，在莫斯科保卫局局长祖巴托夫的倡议下，莫斯科成立了“机械厂工人互助会”。领导互助会的都是身兼保卫局密探的工人。尽管如此，互助会还是积极地开展了活动，发动了多次罢工，其中特别引人注目的是互助会领导人组织的古容工厂的罢工。总的说来，莫斯科警察局的倡议远远没有达到它所期望的结果，不但没能使工人放弃反政府的宣传，反而更加

① C.H.普罗科波维奇的《论俄国工人问题》（1905年，第2和第5章）这本有价值的著作对俄国近几十年来的罢工运动有所描述。

激起工人反对工厂主，掀起广泛而有组织的运动。

然而，警察机关的活动范围却越来越广。在明斯克，宪兵队军官瓦西里耶夫组织了“犹太独立工党”。在敖德萨，沙耶维齐在地方当局支持下，着手建立地方工人组织，后因1903年敖德萨爆发总罢工而作罢。最后，在彼得堡，加蓬于1904年建立并领导了“圣彼得堡市俄国工厂工人俱乐部”这个团体很快就在彼得堡工人中流行开来，大受欢迎。它举办社会问题讲座和座谈会。虽然这个团体的领导人与保卫局有直接联系，但是，为了不致在工人中失去威望，它就得迎合工人的兴趣和要求。俱乐部越来越带有鼓动的性质，参加的人数不断增加，已达到9,000人。所有这些活动，都以1905年1月爆发的声势浩大的彼得堡工人运动而告结束。

警察社会主义所作的这些试验，对我国工人运动的发展起显著作用①。1906年3月4日颁布了工会法。这项法令并没有规定有组织工会的自由，但总算在一定条件下认可它们存在。诚然，法令就其条文看，仅适用于职工互助会，但是由于实际上无法严格区分互助会和工会的职能，所以法令在认可工人互助会的同时，也就认可了工会。不管法令把工会限制在多么狭小的框框内，可是工会在这种框框内仍然能存在和发展下去。影响我国工会进一步发展命运的最致命的一点，就是法令规定，“如果社团活动危及社会的安全和安宁”时，行政当局有权封闭工会。

我国工人运动的研究者B.格里涅维奇极其公正地指出：“对照生活实践对3月4日法令的实施情况进行分析，可以说法令是很好地保障了工会的自由。”②行政当局没有任何正当理由不准许工会登记，也没有任何依据封闭工会。我国工会每前进一步，却会遇到来自地方当局的阻力。尽管如此，但这并没有把从1905年开始的我国职工运动扼杀在摇篮之中。

---

① И.Х.奥泽罗夫：《近年来关于俄国工人问题的政策》，1906年。这本书收有关于我国“警察社会主义”史方面饶有趣味的资料。

② B.格里涅维奇：《俄国的职工运动》，1906年，第83页。

我国工会早在1906年法令公布前就开始迅速地发展起来了。1905年秋，高等学校的学生集会极大地促进并提高了工人对职工组织的兴趣。于是工会便在各种行业中迅速发展，特别是在我国最大的几个政治生活中心，如彼得堡、莫斯科、哈尔科夫、敖德萨，以及其它大城市中迅速地发展起来了。随后，行政当局便对许多工会实行镇压并封闭它们。

尽管如此，据职工联合会中央局工作报告的统计，会员人数于1907年已达到246,000人。印刷业工人有43%、冶金业工人有8.6%、食品加工业工人有7.2%加入了工会。矿山业工人加入工会的人数最少，会员仅占总人数的1.1%。

由于当局的加紧镇压，以及我国社会运动的全面低落，工会组织及其会员人数减少了。不管怎样，可以相信，一旦有了较为有利的政治条件，我们工人有组织的运动一定会得到迅速的发展。

二、劳动保护法　俄国第一个规定工厂劳动条件的法令是1845年颁布的。这次法令禁止工厂12岁以下的童工上夜班。这次法令是由于1844年莫斯科省德米特罗夫县沃兹涅先斯克纺纱厂发生工潮而颁布的。但是，1845年法令没有收到实际效果，很快就被彻底遗忘了。

从五十年代末起，我国试图制定类似西欧的工厂法。政府有许多个委员会起草工厂法，但直到八十年代仍无进展。

这些法案之所以失败，主要的甚至是唯一的原因在于它遭到了来自中心地区特别是莫斯科地区的工厂主顽固的抵制。相反，彼得堡的工厂主却支持这些法案。可见，从五十年代起，我国工厂主在对待工厂法上分成两派：中心区工厂主敌视政府干预工厂劳

动条件，与此相反，西部地区的工厂主则赞同这种做法。

莫斯科工厂主的反抗相当激烈，甚至在很长的时期内破坏了我国试图制定工厂法的一切活动。七十年代末，情况起了变化。工人罢工运动日益发展，政府不得不竭力设法减少工人产生不满情绪的原因。1878 年，内务部设立了一个委员会来调节工厂主和工人的关系。从八十年代初起，俄国出现了工业危机，这次危机削弱了工厂主对法定缩短工作时间的反抗情绪，因为即使不这样的话，根据市场情况也得缩短工作时间，所以危机对我国工厂法的发展起了决定性的推动作用。1882 年法定禁止 12 岁以下的儿童进工厂做工；规定 12 岁到 15 岁以下的童工一昼夜工作 8 小时，禁止童工上夜班、在节假日和星期日工作。同时，工厂还成立了监察机构。1885 年棉纺厂、亚麻布厂和毛纺厂禁止妇女和未成年工人(17 岁以下)上夜班。1886 年颁布了工厂雇用工人法，规定工厂内部规章制度全由工厂监察员监督实施，还规定签订和废除劳动合同的程序。

上述法令之所以产生，因素是多种多样的。一方面，如上所述，工业危机起了很大的作用；另一方面，彼得堡的工厂主一向拥护由法律来调节工厂的劳动。

彼得堡纺纱厂的代表还就 1882 年法令向财政部提交了一份特别声明，它比法令走得更远。例如，代表们提出，12—14 岁的儿童工作时间应限定为一昼夜 6 小时，禁止所有工厂 18 岁以下的未成年工人和女工上夜班，对成年男工亦应规定工厂工作定额。

莫斯科工厂主对 1882 年的法令持完全不同的态度。他们抵制法令的实施，根本不想同彼得堡工厂主一道要求进一步充实法令的原则。只是由于工业危机，莫斯科工厂主对新工厂法的抵触情绪，即使没有完全消除，也缓和多

了。

彼得堡工厂主甚至是1885年法令的直接倡议者。1884年，他们向彼得堡市市长格列塞尔提出呈文，请求颁布法令，禁止未成年者和妇女上夜班。但是，莫斯科工厂主又反对这个法令，认为它使他们受到极大的限制。

同属一个阶级的不同的工厂主代表对工厂法持如此不同的态度，其主要原因在于莫斯科和彼得堡的工资差别较大。彼得堡的工资比莫斯科的高得多，与此同时，彼得堡的机械劳动也比莫斯科普及。而且，彼得堡与莫斯科相比，工作日短，夜班劳动(在彼得堡属于例外，而在莫斯科则是惯例)很不普及。因为莫斯科工厂同彼得堡工厂进行竞争，所以很清楚，新工厂法对彼得堡工厂主越有利(彼得堡工厂主几乎感觉不到它的压力)，对莫斯科工厂主来说，就越发不利。

不过，我国工厂法赖以发展的最强有力的因素是工人运动。因此，毫不奇怪，与此有关的一些重大法令都是按照纯政治和警察方面的意图提议制定的。颁布1886年法令的起因主要是1885年尼科利斯基纺织厂的罢工。而制定这个法令的委员会主席，则是内务部长的同事普列韦。1885年法令也是出于同样的意图颁布的。

从八十年代后半期起，我国工业的状况起了变化，开始出现了工业高涨，同时，罢工运动也暂时缓和下来。这种情况也反映在我国工厂立法的进程中，工厂立法开始采取合理的步骤。在工业复苏时，工作时间的缩短，使莫斯科工厂主感到无法忍受，于是他们开始进行反对工厂法的宣传。由于这种宣传的结果，是比较能干

的工厂监察员的去职① 和1890年法令的颁布。这个法令更改了以前所有的工厂法，也就是说，它规定行政当局有权批准工厂主超出这些法令采取一些重大的做法：经行政当局批准，就可以让女工、童工和未成年工上夜班以及节日和星期日干活。1893年法令又进一步扩大了行政当局的权限。

人们可能认为，在工厂立法方面八十年代的一切成就会被勾销的。然而，这种情况没有发生。相反，1897年法规反而向前迈出了重要的一步，对成年男工的工作日也作了限制(平时白班为一昼夜11.5小时，星期六和节日前夕为10小时，夜班为10小时，禁止星期日和节日工作)。

这项法令的颁布又是由于西部和中部地区工厂主竞争以及工人罢工促成的。1894年，罗津斯克的工厂主就制定了一个俄国工厂和手工业作坊法定工作日草案。

根据这个草案，矿场和煤矿场的工作日限制为一昼夜10小时，金属加工厂为11小时，其它工业企业则为12小时。

罗津斯克工厂主的倡议得到了彼得堡的热烈支持，因为彼得堡提出过建议，规定所有工厂的工作日为11小时。莫斯科的工厂主则要求更长的工作日即12小时工作制。一项新法令的颁布，如果没有来自工人方面的压力，则可能拖延下去。1896年和1897年，彼得堡纺纱厂工人的罢工迅速推动了事态的进展、所以我国

① И.И.扬茹尔是莫斯科工业界第一个工厂监察员，对我国设立工厂监察机构起过卓越的作用。莫斯科工厂主起初坚决反对工厂监察员的监督。因此，在邦格离职后，И.И.扬茹尔也不得不辞去自己的职务。关于这方面的情况，可参看他写的饶有趣味的书：《第一届工厂监察员的回忆录和书信摘编》，1907年。

新法令也非常快地颁布了。

1897年法令只是在某种程度上满足了工人的一些要求。它是彼得堡和莫斯科工厂主双方妥协的产物。由于准许额外工作，这项法令的作用实际上已被削弱了。

工厂法在矿山工厂工人中施行时，又作了若干补充规定。例如，禁止女工上夜班和下矿井劳动。禁止15岁以下的童工下矿井劳动。在手工业中工作日限制为实际工作10小时。在商业企业中，工作日一般不得超过一昼夜12小时(其中包括2小时就餐时间)，但是，对某些经特别指名的商业企业，准许延长营业时间可以达到一昼夜15小时。法令准许商业企业在某些情况可以不受一般规定的约束。

1912年，我国在大工业企业的工人中颁布了国家保险法。法令涉及到250万工人。

保险项目有疾病、死亡和不幸事故的保险。疾病和死亡保险，由企业成立疾病保险储金所负责办理。储金所的资金来源有：1.工人交的保险费；2.企业主支付的保险金(为工人保险费的三分之二)。

储金所的业务是向下述参加保险者发给救济金：1.因病不能上班者（已婚者补助不超过工资的三分之二，独身者不超过二分之一）；2.产妇和孕妇；3.丧葬；4.残废者。这项业务后来转归保险公司办理。

保险公司的成员都是全部承担这些公司费用的企业主。工人在完全丧失劳动能力时，可以领取不超过工资三分之二的养老金。如果伤残致死，则抚恤金发给家属。

尽管这个法令还有明显的不足之处（在这方面，可参看M. Л. 海辛写的一部很有趣味的书《什么是和怎样组织俄国工人国家保险》)，但是毫无疑义，它在俄国社会立法方面还是向前迈出了一大步。

参考书目

俄国工人阶级状况：

弗列罗夫斯基：《俄国工人阶级状况》，1869年。

И. 扬茹尔：《莫斯科省的工厂生活情况》，1884年。

佩斯科夫：《弗拉基米尔省的工厂生活情况》，1884年。

杰缅季耶夫：《对人民有所给和有所取的工厂》，第二版，1897年。

舍斯塔科夫：《埃米尔·钦德尔协作社中的手工作坊的工人》，1900年。

舒尔采-格弗尼茨：《俄国社会经济与经济政策概论》，俄译本，1901年。

M. 杜冈-巴拉诺夫斯基：《俄国工厂的过去和现在》，第3版，1907年。

波戈热夫：《俄国工人人数统计及其构成》，1906年。

帕日特诺夫：《俄国工人阶级的状况》，第2版，1908年。

科兹明内赫-兰宁：《俄国工厂工业的第九个周期》，1912年。

俄国工人运动：

C. 普罗科波维奇：《论俄国工人问题》，1905年。

K. 德米特里耶夫：《莫斯科工会》，1906年；《俄国工会运动的实践》，1907年。

Л. 马尔托夫：《俄国无产阶级的斗争》，1906年。

达恩：《俄国工人运动和社会民主运动的由来》，1906年。

格里戈列耶夫斯基：《警察社会主义的俄国》，1906年。

И. 奥泽罗夫：《近年来俄国对工人问题的政策》，1906年。

塔尔：《九十年代彼得堡工人运动概况》第2版，1906年。

B. 瓦尔扎尔：《1895—1904年十年中工厂工人罢工的统计资料》，1905年。

B. 帕西：《俄国的罢工》，1907年。

B. 斯维亚特洛夫斯基：《俄国工会运动》，1907年；《现代工会的立法》，1907年；《工会运动文献手册》，1907年。

B. 格里涅维奇：《俄国的工会运动》，1908年。

俄国的工厂立法：

M. 杜冈-巴拉诺夫斯基:《俄国工厂》。

B. 利特维诺夫-法林斯基:《俄国的工厂立法和工厂检查机构》, 1900 年。

A. 米库林:《1886 年 6 月 3 日法律施行情况的概论》, 1893 年; 及其《俄国工厂的检查机构》, 1906 年。

扬茹尔:《工厂第一届检察员的回忆录和通信集》, 1907 年。

Л. 埃利亚松:《关于企业主和工人关系的法律》, 1908 年。

贝科夫:《俄国工厂的立法》, 1909 年。

海辛:《俄国工人国家保险的职能及其组成》, 1913 年。

第七章　利润

一、各种利润论一般方法学的利润问题。生产率论。节欲论。劳动论。庞巴维克心理说。二、利润社会论。社会剝削是利润的基础。决定利润率高低的客观因素。利润和工资。决定利润高低的因素。贷款利息。企业主的利润。利润率是否出现低落。经济不发达的资本主义国家的利润。马克思的利润论。

一、各种利润论　利润问题比工资问题具有其他重要的特性。支付从事生产过程的工人生活费已不是什么科学问题。很清楚，工人生活费是生产能否进行的最必要条件。工资问题，主要是在于说明什么样的社会条件阻碍工人得到自己全部劳动产品；为什么工资总是不能获得工人所生产的一切，相反，利润问题需要说明的正是利润存在的事实。为什么付了劳动报酬后，剩下多余的价值要转归资本家呢？这一点不仅很难解释清楚，而且，直到现在，还是引起经济学家们争论的最大经济科学问题之一。

事实上，如果把资本和资本家混为一谈，那末，利润的必要性也可能象工资的必要性一样地明显了，因为生产若没有生产资料，就如没有劳动参加一样，是根本无法进行的，但是，上述所表明的，资本和资本家如此混淆是最大的逻辑错误，因为生产资料的必要性，证明必须要维持生产资料的消耗及其

再生产时的消耗，绝不是证明资本家阶级的必要性及其非劳动收入的必要性。相反，从利润本身的概念得出的结论应当是，利润不是生产的必要条件。那末，利润是什么呢？它是资本家抵补企业一切开支后，留下由自己支配的多余部分。可见，利润不能是企业的一种开支因素，因为，在这种场合，这已不是利润了。

利润是一种非劳动收入，它是由人的劳动创造的具有经济价值的东西。利润是属于生产过程本身以外的东西，是与社会中某种财富分配有联系的社会中发生的事实。如果生产资料处于工人所有的条件下，即使劳动生产率很高，生产也不会出现任何利润。

利润问题（也和任何非劳动收入一样）包含三部分的问题：第一、必须阐明利润本身的由来，要揭示其社会的前提条件及其社会-经济本质；第二、必须从定额观点，从法制观点来评价利润；第三、必须弄清确定利润高低的客观因素。任何完备的利润学说必须要从这三种不同的角度来阐明利润问题。

然而，这三种不同的观点，实际上是紧紧地相互交织在一起，只有从逻辑上说，才能彼此分开。头两个问题，从整个现存的社会制度来评价，具有十分特别的意义，在经济学界引起最大的争论。

庞巴维克的各种利润论（生产率、利用、节欲、剥削及其私人贴水论）的著名分类法与论利润的社会经济本质问题，有非常紧密的联系。

这种分类法是十足的经验主义，缺乏逻辑统一性，总之，在逻辑方面大有问题。从利润的社会经济基础上来说，我们可以把所有的利润论大体上分成两种：第一种把利润看作是任何社会经济的自然和必然结果的利润，认为利润是一种现象，其根源不在于历史

上形成的社会内部的统治和依赖关系，而在于经济本身的性质(利润是经济的逻辑范畴)；第二种否定利润与经济本质的必然联系，认为利润根源于一定历史结构所固有的统治和依赖关系。

第一种又可分为两类：一类认为利润是一种特定的劳动收入；另一类认为利润不是劳动收入，而是经济的必要条件。

这样一来，我们对利润学说可作下述分类：

A. 利润是经济的逻辑范畴。

1. 利润是劳动收入；

2. 利润是收入，但不是来源于劳动的收入。

Б. 利润是经济的历史范畴。

A 类第一分类的论点确认资本家和工人的收入本质是相同的。

企业主的劳动与普通工人劳动不同。企业主的劳动要求较高的才能，同时又是一种劳心的重要活动。因此，企业主的收入也同工资一样是由劳动而来的。

这种论点，庞巴维克称为劳动利润论，从社会政治角度上看，可能具有庇护企业主收入的论证作用；然而用来解释利润的社会经济本质，就显得很不完备了。如果企业主收入中包含有劳动因素，则在任何情况下，绝不能把这种因素视为劳动收入。一则，上述所谈到的只是企业主的利润，而根本不是谈资本的利息，因为资本家要想获得资本的利息，不需要独自经营企业。无论如何也不能把资本的利息，看作同工人一样的收入。然而，这种学说在阐述企业主的利润问题上缺乏足够的论据，显然，企业主利润的多少，取决于企业主资本的多少，当利润的高低反映在资本消耗的百分比

上，才会出现这种情况。如果是这样，则不能不承认企业主利润中的非劳动收入，可是，须知道，能够拥有一定资本本身并不是劳动。

企业主的利润到头来还可能采用与任何劳动因素无关的各种形式。例如，在股份公司，股东分红就不须要股东积极参加企业管理。股份公司的形式能导致两种收入（一是靠劳动收入，一是靠占有资本收入）之间的悬殊差别。股份公司企业全体管理人员（经理、管理人员和其他等）都可以领到一定的薪金（通常是很多的），但是，扣除这些人员的薪金以后，剩下的便是股东的股息，而股东得到这笔股息却不需要耗费任何劳动。也正如放债人一样不需要花费劳动，也能保证自己的利息。正是这种不以劳动为基础的收入形成了资本的利润，而劳动学说为了解释这种收入，则没有说出任何道理。

第二种利润学说（庞巴维克所指出的如：生产率论、使用、节欲和贴水论等均属这种学说）并不否定利润不是建立在劳动基础上。它始终认为利润是经济的逻辑范畴，因为利润是经济必然条件的必要结果。

可是，从生产率和使用论点上来看，利润不是别的，正是生产过程中资本创造出来的产品。节欲论和贴水论强调指出，对形成资本来说，必须要延长消费的有效期达到一定期间，并认为这种因素是产生利润的基础。

然而，所有这些学说，却有一点是相同的，那就是，利润是在占有资本的基础上产生的收入。从这些学说的观点上来看，得到利润的，只是生产资料的所有者，而绝不是那些不占有生产资料的人。

尽管如此，这些学说还把利润视为是现代社会的统治和依赖的社会关系以外的现象。

这样的观点暴露出来的内部矛盾是很明显的。所有制关系是现代社会内部结构出现的非常复杂的结果，现代社会受暴力征服而分化为不同的社会阶级，这些阶级在经济利益占有上不仅有差别，而且还有矛盾。在这些阶级之间，存在着占有财产的阶级和不占有财产的阶级；而个人单独地占有，首先要看他是属于哪个阶级。因为财产是按遗产转让，所以不同个人之间财产的分配与各个人的个人品质没有关系，而与个人出生于某个社会阶层有关系。

如果利润是由占有而来的收入，则这种收入就要依赖于社会的统治关系，因为统治关系符合占有关系。要是大量占有本身已表现出经济和社会力量，则这一派的利润学说，就只得承认占有是一种反映社会统治和依赖关系的社会现象。

下面我们再来更加详细地谈谈这一派的某些论点。

生产率论的主要观点如下：

每一种生产因素有着自己特有的生产率。因此，生产资料也具有这样的生产率，这一点只有在下列场合显露得特别明显，当生产采用新式机器，或者，一般说来，采用改进了的生产资料，在这种条件下，生产产品不断增加，而这种不断增长的产品，就不能不认为是新生产资料增添的产品。这种改进了生产资料得来的剩余产品也是资本主义的利润来源。资本家（改进了生产资料的占有者）如果是以利润形式得到改进了生产资料的产品，则得到的只是其资本创造的东西，而不是夺取任何人的什么东西，可见，利润完全不是剥削工人的成果，而是合法的、并且是生产过程中技术条

件产生的一种象工资一样的社会收入形式。不是历史上遗留下来的社会关系，而是经济过程本身不可能排除的特性导致了利润的产生。

生产率论受到庞巴维克的批评。他根据下述观点来批驳这种理论。无须怀疑，借助改进了的生产资料所生产的产品数量，比没有借助时要多，然而，按庞巴维克的意见，这却丝毫也没有说清楚利润究竟是从哪里产生的。利润是该企业收入超过生产开支的某些剩余，换句话说，是剩余价值。为了产生这种剩余，就应当使得到的产品价值超过所消耗的生产资料的价值。由于采用改进了的生产资料所引起的产品的增加，却丝毫也不能得出增加了的产品数量，就一定比新生产资料的价值高的结论。换句话说，不能得出必然有利润的结论，因为，产品的增加甚至还有可能引起单位产品价格降低，而在这样的条件下，增加了的产品数量将不会比没有采用改进了的生产资料前少量产品的价值高。

总之，庞巴维克说："利润问题，就是价值问题"，①而生产率论完全回避了价值问题，并认为只要从技术观点而不是从节约观点出发就有可能解决利润问题。

这种批判性的分析，在现代经济学者中取得很大成功，这些经济学家即使有许多人坚决批驳庞巴维克的利润私有论和价值论，但认为他对生产率论的批判是无法反驳的。然而，很容易表明，与庞巴维克的论点相反，生产率论能非常令人满意地说明产品价值为什么超过生产资料的价值。假定是采用了某种改进了的生产工具，譬如是纺纱机。这样就会使社会经济条件发生下列变化。一方面，生产的纱线量增加了，就这一点说，就是成功地采用了机器。我们把这种纱线的剩余量以符号 a 表示；而另一方面，为了把机器运用于生产，而机器本身也要在社会经济过程中进行再生产，机器不仅是一种生产资料，而且也是生产产品。我们把这些新机器用符号 b 表示。这样一来，社会产品在社会再生产的新技术条件下的全部增加表现为 a（纱线的剩余量）+b（新劳动工具）。社会产品的增加为 a+b，而社会生产消耗的增加为b；由于采用新的生产资料，若社会生产消耗按 b 增加时，则社会产品就按 a+b 地增加。

① 庞巴维克：《资本利息论的历史和批判》，第2版，第604页。

然而，经常是多种组成部分的总和，可见，采用新的生产资料而引起的社会产品价值的增加，不能不超过这些生产资料的价值①。

因此，与庞巴维克的见解相反，生产率论可能指出，采用改进了的生产方式和生产资料后、资本家的利润从某种来源中支付。显然，纺纱机加纱线剩余量(借助这种机器生产的)按其价值是比这种机器本身大得多的东西，因为纱线的剩余数量在任何场合都有某种价值。

庞巴维克的错误批判是他从单一的经济观点来研究利润问题的结果。在以劳动分工为基础的现代经济中，每个单一经济体的生产产品，一般说来，按这个经济体所消耗的生产资料的性质，各有不同，因此，费用和工资只有通过价值才能成为可比性，所以，庞巴维克得出结论说，利润问题是价值问题。然而，如果把全部社会经济总和起来，则费用和工资不由其性质不同的产品来表现，而只由数量上不同的同样的产品来表现。社会经济中的生产资料要经常进行再生产，并成为类似消费品一样的社会必要的产品部分。采用新的、更有效能的生产资料其后果是这些生产资料本身与某些剩余的社会产品一起进入再生产，而社会由此可以得到支付资本家的额外利润的资金。整个这种过程不需要任何价值学说来解释。

生产率论本身包含有一种正确意思，就是说，为了产生利润，

① 尽管这种论断是公认的，但是，它还是受到异议。我真难以理解 Г. 德米特里耶夫及其追随者 П. Б. 司徒卢威却能找到不同意这种公认的论断。对司徒卢威的不同看法归结如下：我在自己的推论中忽视了价格的波动。我在批评中谈到："然而，按边际效益论的主要涵义，产品数量对评价非常重要，而产品数量引起的价格波动无论如何都不是偶然的"(П. 司徒卢威的《经济体制》，М. И. 杜冈-巴拉诺夫斯基：《俄国思想》出版社，1911 年，第 1 版，第 124 页)。因此，司徒卢威认为，如果注意产品的增加，则 a＋b 可能显得少于 b。

这种不同的见解是立足于下列的误解。我是从新技术条件下来研究社会再生产的正常过程的。当生产从旧技术条件向新技术条件转化，就会引起产品增加。然而，当社会资本以后全部重新周转时，我不应该通过一次周转与另一次周转的比较就认为产品绝不会继续增加了。我又从年年不变的社会产品数量出发，引用了社会资本以后的一次周转，并分析了社会的收入和支出因素。在进款项目中有 a＋b，在开支项目仅仅只有 b。不论从任何价值学说出发，从边际效益论还是从劳动论，我们定要承认在这种情况下的产品单位价值是不变的，因为决定价值的全部条件、劳动消耗和产品数量作为每年分析的例子始终是不变的。

必须提高生产技术使产品获得一定的增加。诚然，如果从表面来认识生产过程，则人们可以看出在农业和畜牧业中，只是由于利用了自然的生物作用力，产品才有所增加。可见，农业中这样的增加是十分明显，因此毫不奇怪，不仅较早的理论家——重农学派，而且较晚一些经济学家都企图以农业中的产品增加来解释利润。现在，这种理论没有拥护者了，其显而易见的道理是：农业的作用在最先进的资本主义国家，早就让位给工业了，并根据这一点，提出农业生产条件应居首要地位的利润学说有非常明显的不足之处。然而，从理论上战胜重农学派的利润学说（美国著名的土地国有化宣扬者亨利·乔治的利润学说也属于这一种学说）远远不是象许多事实所表现的那样简单。

海尼施有价值的著作说，正是有了生物体的自然生产力，才有可能在历史上出现资本的利息。从事畜牧业的牧民，其农作物发展处于极低水平，并世世代代始终不变地使用最简陋的生产工具，他们非常了解贷款资本的利息。在这些牧民中，根本谈不到采用先进的生产工具来增加产品生产。

然而，任何畜牧家都非常地懂得，如果母牛租给邻居使用，则经过一段时间，邻居除母牛外，还会繁殖小牛；由此非常自然地出现一种要求，要使暂时得到母牛使用的人在把母牛归还占有者时，也要归还自生的牛犊。这种情况，按海尼施的意见，是借款利息发展的根源。海尼施的学说虽远没有得到历史上的证实，然而这种学说近乎情理①。

重农学派利润学说的弱点根本不在于产品的增加（这种学说以此作为研究利润的来源）似乎只局限于农业方面，而不是出现在工业方面。恰恰相反，正是这些看法是重农学派的错误，从而他们认为农业和工业之间产品的增加会有很大的差别。重农学派认为

① 海尼施：《资本利息的形成》，第 1907 年。

产品的增加只发生在生物体增加的场合。实际上，毫不例外的任何生产过程不是别的，而正是在农业和工业这方面，产品的增加不存在任何差别。

例如，生产呢绒时，呢绒数量增加，也正如繁殖大牲畜时，大牲畜有了增加一样。诚然，呢绒本身的生产需要消耗羊毛和其他生产资料，而呢绒还是羊毛，只不过是另一种形式的羊毛；而羊毛的数量绝不是因为它变成了呢绒而有所增加。然而，要知道母牛在经济上不是别的什么，而是干草、麦秸和其他一些变成母牛食用的生产资料。大牲畜繁殖的可能性，也和其他任何经济产品生产一样需要消耗一定的生产资料。总之，由于物质不灭规律，在生产过程不可能发生物质的增加或者消灭，而物质只是形式上的变化，换言之，只发生物质旧形式的消灭和新形式的出现。在各种生产之间，在这方面不存在任何原则上的经济差别，然而，各种生产所固有的那些主要特征，看生产过程是否以有机体为目的，还是以无机体为目的。

每一种生产都是一些物质消灭而另一些新物质同时产生。如果我们从整个社会生产全过程来看，就会看出，消灭了的和重新创造出来的产品，就某种意义上说，很少有差别；然而，就其数量来说，差别就大了。每年生产的大约是一些同样的产品，即生产资料和消费品；而社会消耗恰好也是每年大约所生产的那些，即生产资料和消费品（工人阶级所消耗的）。要想使该社会在经济上能产生非劳动收入，需要些什么呢？为此，该社会范围内所创造的产品数量，应当要超过生产过程本身所消耗的产品数量。这种超出是社会所获得的产品总量与社会所消耗的产品总量的比较，于是就形成一种剩余的社会产品，如没有这种剩余产品，就不可能有非劳动的收入。

总之，利润和非劳动收入的主要基础，正是剩余产品，而绝不是剩余价

值，因为经济价值本身存在的可能性，必须先具有这种价值产品的存在。为了吃到兔子，必须先抓到兔子，而为了得到剩余价值，必须先生产剩余产品。因此，剩余产品的存在，是一切非劳动收入形式的必要实物基础，它的存在也和社会技术条件有关。然而，必须要把社会剩余产品与非劳动阶级所消费的产品概念严格地区别开。一般说来，社会剩余产品超过非劳动阶级消费的产品。所谓社会剩余产品，应当指扣除能维持不缩小社会生产过程所必须的产品后留下的全部社会产品的份额。为了得到剩余产品：第一，必须要从社会产品中扣除生产过程中所消耗的生产资料；第二，必须扣除工人阶级消费品的份额，因为工人阶级没有这种消费份额就不能完成自己的工作和维持全家的生活。如果工人的工资限定于最低水平的生活资料，在这样的情况下，全部剩余产品就成了不从事经济劳动者的收入了。这些人中，一部分是从事非常重要的脑力劳动，然而，这样的劳动不具有经济的性质；另一部分，得到收入不是由于个人的劳动，而是由于占有财产（不劳动的阶级）。然而，因为工资通常超过这种最低限度，这意味着剩余产品的一定份额归工人阶级支配了①。

然而，工资中包含的份额尽管是与真实相符的，但是，生产率论绝不会满意地能解决利润问题，相反，因为它是利润论，就定会受到下列观点的坚决批驳。

首先，这种理论的罪孽是在于把资本和劳动工具混为一谈。实际上，原始资本不是劳动工具，而是工人的生活资料。工人是比用其劳动创造生产资料更基本更主要的生产活动者，可见，资本成为工人生活资料较比资本成为生产资料更具有本质意义，每一门学说希望对资本家的收入做出科学的解释，就要以最基本而且最

① 总的说来，马克思虽然对其利润学说是以剩余价值概念为依据，而不是以剩余产品为根据，但是，他的错误是在于，他把剩余产品这种概念，常常以本文中通常所提到的那种意义来运用。总的看来，马克思在其历史进程的一般学说中，总是把生产力的发展提到首要地位，所以他也立足于我在本文中所维护的那种生产率论的自然主义观点。因此，我认为自己的结构比马克思本人的剩余价值学说更符合马克思的历史哲学精神。

单纯的形式，即以工人占有生活资料为出发点的收入形式来解释收入。

如果工人失去生活资料，则他们在经济上便要依赖于占有生活资料的人，而且后者就有可能迫使工人多少得给他让出一部分生产产品。在这种情况下，不管劳动工具改进的程度如何，都会产生利润。因此，生产率论首先就漏洞百出，而且它不能解释许多的利润现象，其中有些现象还具有最主要的特性。

第二，生产率论直接与许多利润现象相矛盾。利用完善的劳动工具而产生的利润要完全取决于劳动工具的生产率，这是很不可靠的。例如，同样一台织布机在俄国产生的利润比在英国产生的多得多。不同的国家使用的机器可能是完全相同的，而利润率可能完全不同。这就证明，利润根本不会与使用完善了的劳动工具而创造出来的剩余产品相吻合的。

最后，第三点，生产率论对经济现象不能正确分类，不能正确地阐明经济事实，把资本(劳动工具)说成是独立的生产力。劳动工具不是主要的，而是次要的生产动因。劳动工具是人创造的，而人是唯一的积极生产活动者。从劳动者的观点上来说，应当把全部产品归属于人的劳动，而不能算在生产资料的帐上，生产资料是由人创造和改变出来的简单生产条件。单从资本家的角度来看，机器和工人都是生产资料，而资本才是独立的生产力。

可见，资本的生产率论，第一，论据不足；第二，与许多事实相矛盾；第三，是为资产阶级的利益涂脂抹粉。这种理论从上述三点全面来看，同样是站不住脚的，而利润学说是由这三点理由组成的，所以它不能正确地阐明社会的利润本质，由于它轻视利润的社

会基础，并把利润视为是生产资料的简单产品，所以它从定额的观点（否定资本家对工人的剥削）对利润作出不正确的评价；最后，它对决定利润高低的客观因素（轻视利润的高低与工资高低的依赖关系）不能充分地解释，因此，整个说来，这种理论必须承认是根本不能解决利润问题的。

在经济学家流派中，流行一种资本家节欲说。这种学说出现于英国的十九世纪三十年代。当时在英国经济学家中享有盛名的是李嘉图派，该派从劳动价值学说的角度来研究分配现象。按李嘉图派非常确信的认识来说，商品的价格应当符合生产费用；但是，商品价格，通常要超过用于形成资本家利润的或多或少的生产费用额。为了克服这些困难，一些经济学家（马尔萨斯）便把利润视为生产费用的组成部分。然而，这是解决经济难题极不成功的方法，因为生产利润和生产费用的对抗性十分明显。理论概念不能顺应这样的解决办法，于是出现以西尼尔为代表提出新的利润学说，这种学说对同样的问题作出的回答，只不过更加机智巧妙，想得周到而已。

西尼尔在生产条件中发现一种不能压缩劳动消耗，然而能形成象劳动消耗这样的实际费用的因素。每一个财产占有者可以使财产起两种作用：或者利用它满足私人的需要，使它成为私人的消费品；或者把财产当作资本使用，用来谋取利润。后一种情况下，这样利用自己财产的人，会作出某种牺牲，就是说，他要节制眼前的消费。因此，生产过程中的实际费用是由两种因素构成的：其一是由生产中的劳动消耗；其二是由那些积累资本，以延缓自己消费的办法，使生产成为可能的人的节欲。资本家的利润不是别的，正

是资本家忍受节欲的牺牲而给他带来的报酬。如果利润消失，则促进资本积累的因素也就消失；因为，为了要进行生产，就必须要积累资本，可见，资本家的利润是生产的必要条件。

从这种学说的观点上看，利润率的高低取决于积累资本的人因延缓消费而节欲的费用。利润率越高，则积累资本的酬金就越多，就是说，促进资本积累的作用就越大。利润率降低，资本积累的效能就会减退。这也就调节了资本利润率的平均水平。

例如，如果资本积累者因节制眼前的消费所需要的酬金等于5％的资本，则利润的平均水平也应以5％的水平来规定。因为，如果利润下降低于这个水平，则资本积累减少，而整个社会资本增长额也相应地减少。然而，社会资本供应相对地减少，不能不引起对劳力需求的减少，因此，工资也会降低，结果就必须引起利润的提高。如果利润提得高于资本积累所要求的酬金水平，就会出现相反的现象；在这种情况下，增加资本积累效能，就要导致资本供应的增加，导致对劳力需求的增加，而利润便会降低。这样一来，利润的平均水平由促进资本积累有关人员所必须的积累资本的酬金来规定。

节欲论是从三个方面来阐明利润问题的。至于谈到利润的来源，其社会性质，节欲论则认为利润的来源是资本积累者的节欲，节欲是不包括劳动消耗的生产消耗的独立因素。从这一点说，决定利润率高低的因素，是对促进资本积累的有关人员必要的酬金额。至于谈到从社会一政治上来评价利润，则节欲论认为利润中这种合理的和公正的社会收入形式也是一种工资；因为资本积累者是通过利润得到他给予社会的最重要劳务的酬金。

节欲论虽多次地遭到批评，然而，大半遭到的批评没有触及所研究论点最本质的东西。例如，对学说的中心论点，说利润是由积累资本者的节欲创造的，是不值一驳的，因为节欲是一种非常消极的行为，按其本质，无论如何

也不能创造出所谓的资本家的利润。然而，这种节欲，似乎远不象所说的那样令人信服。当然，节欲就其本身而言，不能创造任何新的价值。但是，资本积累者的节欲，在很大程度上能间接地影响社会生产的产品数量。这些人把自己的财产无论作任何用途；或将其用于自己的需用，或将其变为资本，都取决于他们的良好意志。在再将财产变为资本时，这种财产便成为社会的生产基金，于是社会产品的数额会相应地增加。这就是说，象节欲这样的纯消极行为，完全有助于社会财富的实际增加。

往下，让我们看看有着同样年度周转金额的两家资本主义企业，然而，其中一家，资本年周转一次，另一家，一年周转两次。这种情况下，第一家企业开展业务，需要耗费资本家全年资本的本金；而第二家企业需要的资本却要少耗费一倍。资本家计算自己利润率不按全部周转资本，而只按他私人所耗费的资本来计算；然而，对他来说，只有这种耗费才是他必须清算的。如果生产资料(原材料、用具、机器和劳力)一年中所消耗的总额在第一种和第二种情况是相同的话，则从全社会的观点看，第一家企业和第二家企业支出的总额应当认为是相等的。从个别资本家的角度来看，情况就完全不一样了。资本家生产的支出，不取决于一年中消耗的生产资料和劳力的总额，这从社会角度看是唯一实际的支出；而取决于他从自己的资金所耗费的资本总额。因此，从资本家的角度看，资本周转一年一次的第一家企业的生产支出，必须比资本周转一年两次的第二家企业要高出一倍。

因此，在资本主义经济中，从资本家利益的观点上看，生产支出原来与资本的消耗和实现利润时间之间发生的持续期限有着直接的关系：这种期限越长，则消耗资本家的资金就越多，尽管这不反映在这个期限内生产资料总量消耗的增加上。在这种情况下，我们看到，对同一种现象从私有经济观点和从公有经济观点上评价，有着非常突出的耐人寻味的分歧：因为私有经济在两种消耗之间有着极大的差别，但是这两种消耗，在公有经济上没有什么本质上的差别。

资本主义经济按其本质来说，必须要计算生产价值，但不是根据某一生产时期内实际消耗的生产资料，而是根据资本家由自己资金中消耗的资本额来计算。因为由自己资金中消耗的资本要比周转期间的资本多，则经济活动成果延期获得，就成为资本主义经济中生产的额外支出。

然而，节欲论和利润论一样，大体说来，也可以认为与生产率

论一样是毫无根据的。因为这种学说认为利润是资本家的节欲而来的产品，所以力图把利润说成是资本家本人创造的。然而，如果同意财产成了资本，或者成了取决于资本家自行支配的消费基金的话，则由此还不能得出结论，说我们有轻视工人参加创造利润的权利。为了能得到利润，不仅需要资本家消极的"节欲"，也需要工人积极的工作。节欲论忽视工人的积极工作这种条件，因而对社会利润的本质作出不正确的论述。从标准观点上说，用节欲论来证明利润的正确性，是完全不值一驳的。

拉萨尔说："资本主义的利润是节欲的报酬金！念着祝福词，哼着赞美诗！这是欧洲百万富翁——独脚拄拐，面色苍白，曲背折腰，捧盘求人施舍的印度虔诚信士惯用的动听言词，为的是收集节欲的报酬金！而他们之中高居自己虔诚信士之上的，最主要的信士和最大的节欲者要算洛希尔家族了。这就是社会的状况！"① 从这种观点上看，工人倒成了不希望节欲消费而愿意过着奢侈生活的享乐至上主义者了。

在现代制度下，必须节欲的不是资本家，而是工人。然而，工人无论怎样节欲，由于必要，丝毫也不能使他们得到利润，因此，利润的来源，不是节欲，而是充分占有大量财产，才有可能变成资本。

节欲论对调节利润率的客观因素所作的解释，也是不成功的。

从这种学说的观点上看，利润率降低，积累的效能会降低，而利息提高，这种效能也会提高。实际上，利息降低有一种使资本积累的效果不是削弱而是加强的趋势，而利息提高，反而削弱了这种效能。

在发达的资本主义社会，几乎所有的居民群众(其中大部分是工人阶级)

① 拉萨尔：《资本和劳动》，1864年，第110页。

储蓄一部分收入并使之成为资本。这种储蓄的目的是增加收入。法国某些小官员长年累月把自己的储金积蓄起来，以便年老时达到食利者的处境——有可能靠积累资本而生活。利润率的高低取决于这种资本所必要的数值。例如，如果食利者的生活一年需要5千法郎，而国内平均利润率等于5%的话，为了保证自己这种收入，必须要储蓄10万法郎的资本；如果利润率只达到4%，则要储蓄12万5千法郎，以此类推等等。现在，假定说，利润率从5%降到4%，节欲论推测，这定会降低积累的效能：如果这个人以前在某个时期内积蓄了10万法郎，则由于利润率降低，资本积累消失了这个人自己原先诱惑力，他便将自己大部分的收入用于私人需要，于是，假定说，积蓄不是10万，而是8万了。实际上，利润率降低对资本积累的效能，起着相反的作用：为了保证自己5千法郎的收入，当利润率为4%时，需要的资本比利润率为5%时要多，不是10万，而是12万5千法郎；于是我们的官员便开始大力储蓄，以便保证自己达到这种收入。换言之，这种情况与节欲论的推测进行比较，情况完全相反。

说真的，我们看到积累效能最大正是在利润率最低的国家。例如说，法国资本的利润率比俄国的少得多。然而，在俄国积累资本的效能要比法国差得多。由此清楚地看到，资本利息高低的任何原因，似乎与资本家对节制非生产性的费用没有任何一定的比例关系。

资本利息与资本的多少有比例关系，与资本家节欲多少绝没有关系。如果说，百万富翁得到的收入多于小资本家10多倍，很显然，这不是因为百万富翁比小资本家不得不多节欲许多倍。企图借助节欲论为利润说些辩护理由，应当说是绝对办不到的。

各种利润学说中，庞巴维克的学说（贴水论）令人兴趣是在于，它是以最单纯的形式试图解释利润是一种价值现象。对庞巴维克来说，利润问题是这样的：根据一般价值学说，生产资料的价值是由产品的价值决定的。实际上，在现实生活中我们看到产品成品的价值超过所消耗的生产资料的总值（当

然，这里也包括劳动力)。产品价值的这种剩余部分也就构成了资本家的利润。制成产品在市场法定的价格为什么要比所消耗的生产资料高呢?

这种差别实际来源的根据，按庞巴维克的意见，不是别的，正是现在和将来产品价值的差别。理由有三点:

第一，决定着每种经济体价值的供求比率，现在和将来可能出现很大差别。遭受火灾的企业主此时此刻不能不把他需要的经济体价值看得比他以后恢复遭到不幸后生产出的经济体的价值高。同样，歉收后，农民要把粮食的价值，看得比他后来生产出的这种粮食的价值高。年轻人在其开始出仕，尚处在生活资料供应菲薄之际，要把生活资料的价值看得比将来的价值高。在所有这种情况下，现在经济体的价值要比将来的价值高，其原因是在于这些财货的供求对比关系，现在处于稍为有利的情况。

第二，对现在经济体的价值看得较高的一般理由，是我们的一般心理作用要把现在的看得比未来的价值高，部分是由于我们不能很好地认识未来，部分是由于我们意志脆弱只顾眼前而不考虑未来，再加上由于我们意识到在这个未来没来临前有可能死去。由于这些原因，所以我们把现在自己正在使用着的财货价值，看得高于我们只有在将来才能得到的东西。

最后，第三种理由，把现在的价值看得较高是有可能利用现有的时间来实现生产的目的。这样一来，未来就可得到大量的产品。现在的生产资料，经过一定的时间后会变成倍增的产品。因此，我们衡量现在每种财货比未来的价值高，根本不取决于现在满足自己需要的价值比将来满足需要的要高，因为现在的财货等于未来成倍增加的财货。

资本主义的利润，是资本家通过自己的支出在未来获得一定等价物的形式而急切支出自己资本的直接产物。在资本主义的消耗和领到工资的时刻之间，必须经过一定的时间，由此就产生资本利息的必然性。资本家支付给工人的，如果比他自己所得到的少，就不剥削工人了，因为工人完全得到了由自己创造的价值，然而，工资要立即付给工人的，而资本家销售工人创造的产品，只能在经过一定期间以后，才能有利于自己。根据上述所说的，将来的产品价值少于现在同样产品的价值。因此，资本家对工人不会干出任何不公正的勾当，以工资形式支付给工人的，仅仅是作为资本家后来收入的未来价值的一部分。

因此，资本的利息不是历史上的暂时现象。即使在资本主义制度不复存

在时，利息却仍然存在。而在社会主义制度下，现在的产品将要比未来的定价高，因此，在生产过程持续时间长的生产部门的工人，假如在各种社会劳动中得到的报酬相同，那末所得到的仅仅是自己产品的部分价值，相反，在生产周期较短的生产部门的工人，将会得到自己所创造的产品较多的价值。资本的利息，由比较缓慢的生产产品以较高的定价表现出来。如果现在未付给工人的其未来产品的全部价值认为是对工人的剥削，则从上面所说的清楚看到，即使在社会主义制度下，这样的剥削也会存在。

因此，作为庞巴维克学说基础的命题是：现在的财货比将来的财货必须有较高的价值。从庞巴维克为这个命题引用的观点来看，第一，完全没有任何原则意义，因为如果供求对比关系也许现在不及未来的好，同样也有可能出现相反的情况。例如，遇上歉收时，现在的粮食价值要比未来的价值高，然而遇上丰收时，将来的粮食价值要比现在的价值高。当一个人初出仕途，此时此刻要比他将来更贫困，当他官运告终，此时此刻要比他将来更富有。至于谈到庞巴维克第三个论据，即现在的价值比较高，则完全是从资本的生产率论贩卖来的，因此无须专门进行批判。庞巴维克的全部利润学说是立足其第二个论据。这种论据是在于指出现在的价值比较高的必然性，一方面，是由于我们认识未来享乐和贫困不足；另一方面，由于我们意识到自己未来可能死去。这些观点是正确的，因为问题是出在时间的长短上。如果对某种消费品提出立即得到或者20年后得到选择的话，当然，每个人都愿意立即得到消费，并以此证实他对自己现在的消费以较高的评价。然而，这只对持续时间长来说，是完全正确的，而对持续时间短是完全不对的，因为一般经济必须与持续时间短发生关系。好的企业家不但想到现在，而且更要想到不久的将来；然而，一个有文化者的特征与野蛮人的心理比较就是在于能想到未来。如果有文化的企业家的心理状态正如庞巴维克预见的那样，则社会需求就不可能均衡地得到满足，因为收入总是经过一定的时间间隔而获得的，应该预料到这些收入一旦到手，就会很快地不怎么节省地耗费，所以不利于满足未来的需求。实际上，令人看不到什么类似的情景：因为现代有文化的人绝不会由于收入到手就会马上把自己的收入挥霍掉，而为了未来，会善于限制自己现在的需求。

庞巴维克的第二个论据不是别的，正是否定经济原则在现代经济中的力量。事与愿违，由庞巴维克解释其利润的现代企业主—资本家绝不会忘记未

来，而且很快地会产生一种相反的心理状态：为了将来扩大自己的财产，宁肯牺牲现在的满足。说现代资本家不恰当地挥霍，倒不如说他越发表现得吝啬了①。

可见，庞巴维克的心理学利润论，是立足于完全颠倒了的一般资本家的心理状态。这种理论对解释某一方面的利润现象，即高利贷者消费信贷时的利润具有一定的意义。高利贷者经常要与临时急需的人、与肆意挥霍不考虑未来的人打交道，也与类似庞巴维克所谈到的，但对资本主义制度来说不是典型的那种人打交道。所研究的理论对于把资本主义的利润作为现代整个经济体制的主要经济范畴来认识，反正毫无任何意义。

庞巴维克企图证实资本的利息在社会主义制度也会存在，说资本主义制度可能对工人有剥削的话，那末同样也可以说社会主义统治下也能剥削工人，但他的这种企图也是失败了。生产过程持续时间长的产品价值很高，如果这种价值始终不变，则与资本主义的利息毫无共同之处，因为资本主义利息是社会收入的分配形式，是非劳动阶级——资本家夺取的社会产品；在社会主义制度下将没有资本家，也就是说，资本家将没有什么可侵占的了。在除了工人便没有别的任何人的国度，在大家都平均地各得到一份的国度里，同样也就谈不上对工人的剥削了。

庞巴维克失败表现的特点是在于它从一般的价值学说出发来证实解决利润问题的不可能性。这是毫不奇怪的：因为基于社会平等前提的价值理论不能解释社会不平等的现象，利润也应当无

① 引起资本周转非常缓慢的一切经济部门（例如：种植树木，培植果园和其他等）得不到应有的发展的动因（庞巴维克指出的）只有在较长的时期才能发生作用。

可争辩地属于这种现象。因此，当最新派代表熊彼特经过他对分配现象详细分析后得出意外的结论，他说:“就统计来看，利息不是社会收入部分”，① 又说:“统计法不能说明利息”，还说:“统计情况下的国民经济，除工资和利息外，没有别的社会收入形式”，这时，就不能不看到边际效益论的主要前提中的非常正确的逻辑论断。熊彼特认为这种论断是“具有最大意义的”② 论断。他赞同这个论断，是因为他证明了边际效益论对分配现象领域中的彻底破产思想已深入到各流派优秀代表的行列了。

二、利润社会说　利润不是经济的逻辑范畴（与维持工人生活的收入相矛盾），而是特殊经济体制——资本主义制度的特殊现象。生产资料从工人阶级之手转到统治阶级手中，以及使统治阶级有可能得到不以劳动为基础的收入这种情况，是利润的历史基础。因此，利润是现代阶级社会中一种反映统治和被统治关系的社会现象。不以劳动为基础的收入，只能是全部生产资料属于社会一部分人所有的那种社会的特有的现象。

利润的神秘性是提问题的方法不正确而产生的直接后果：如果我们从个别资本家的角度来看，我们对资本家的资本价值实际上的增长似乎不容易理解。但从整个社会的立场观察，就容易解释利润了。生产资料占有者，剥夺了直接生产者的生产资料，并握有经济权力，有可能使他攫取一部分社会产品，作为不劳动的收入。因为这一部分资本，很明显，资本家是不会列入生产费用，所以生产费用定会少于生产产品。

---

① 熊彼特:《国民经济学的性质及其主要理论研究》，1898 年，第 XX 页。

② 同上书，第 388 页。

因此，资本价值的增长，是资本家把自己的利润不列入耗用的资本费用上的结果。如果资本家换一种方式计算自己的利润，如果他把自己的生活费用作为资本开支，就不会发生象资本主义经济中经常出现的价值增长这种现象了。从社会角度来看，资本价值的增长是一些幻想，而在这些幻想的背后，掩盖了资本家攫取一部分社会收入。

利润论中对社会分配论的第一个问题——社会经济的利润实质问题，就是这样回答的。由此从正常的观点来看，就会很自然地产生对利润的某些评价。利润也与任何不劳动收入一样，是非劳动阶级剥削劳动阶级的结果，作为这样的结果，必将遭到人们道义上的谴责。

然而，承认利润是由于工人没有生产资料和生活资料而遭受资本家剥削的结果所产生，但还远没有从理论上详细说清利润问题。这只是加以证实利润的社会本质，并从正常的观点对利润作出了一定的评价：如果利润是社会的一种剥削行为，则它就不得不受到人们道义的谴责。

既然现代法制反对人剥削人，所以现代法制也就要反对非劳动的收入。

然而，利润问题，还需要说明调节利润高低的客观因素。因为问题涉及到资本主义的生产，所以利润是与工资有相互联系的收入。工资先须有利润，反之亦然。因此，那些规定工资高低的客观因素，也要规定作为资本家支配的利润额。如果工资是由社会劳动的生产率和工人与资本家的社会力量的对比关系所决定的话，则利润按其绝对额来说，也应当由这两种因素来决定。

资本家的收入——利润，也正如工资一样，首先取决于社会劳动生产率。这种生产率越高，而其他条件相同，则资产阶级的收入也就越多。因为，凡是增加社会劳动生产率的，则利润总是有提高的趋势。

采用新的、改进了的劳动工具，有提高利润的趋势。这里面有几分值得重视的、正是资本生产率论中所提到的道理。李嘉图否定社会劳动生产率对利润能产生任何直接影响；按他的看法，利润的高低，只能由工资的高低来决定，再不会由别的什么来决定。他认为，利润的提高只有在工资降低的情况下才有可能。① 因此，李

① "除非提高计件工资，否则什么也不能对利润产生影响"（«李嘉图文集»，第64页）。"只不过由于计件工资降低，利润水平才自然增长。"（同上书，第74页。）"利润——这已经重复过无数次了——取决于计件工资。"（同上书，第82页。）同时，李嘉图认为，劳动生产率对利润没有直接影响。李嘉图说："由于劳动分工改进，机械的发明，道路的修筑和沟渠的疏竣，或者由于在生产和商品运输中采用减少劳动的任何方式，而利润水平却任何时候都不会增长。这些原因对价格有影响，然而，对利润却没有丝毫影响。另一方面，计件工资任何的减少，都会使利润增加，然而对商品价格不起任何作用。"（同上书，第75页。）因此，按李嘉图的观点看，劳动生产率的高低，只能影响产品价格，而不能影响利润；而工资的高低也只能影响利润，而不能影响产品价格。这是两种彼此尖锐对立的、实际上影响利润和价格的方式是完全相同的因素，李嘉图通过如下方式来解释：他谈到劳动生产率变化时，在其所列举的具体例子中，指的是生产中某种个别产品劳动生产率的变化，恰恰相反，他初步推测工资的高低变化可能是整个国民经济的普遍现象，正因为这样，他才得出自己的学说。例如，假如说，由于劳动生产率提高，即使钢的劳动生产价值降低，则这会直接引起钢的价格降低，而冶炼厂厂主的利润却变化甚少。相反，工资水平全面提高，必定要导致利润降低，而不会造成全部产品价格的降低。但是，假如我们反过来推测，劳动生产率提高带有全面性，而工资水平变化是一种局部现象，则这些因素对利润和价格的作用将恰好是对立的。尽管劳动生产率全面提高（这里也包括货币金属的生产），也没有任何根据来使商品价格全面变化；然而，如果钢的劳动价值即使减少一半，而金的劳动价值也减少一倍，则钢的价格仍无变化。劳动生产率全面提高，将对国民经济产生怎样的影响呢？社会产品总量日益增加，而生产过程中所消耗的产品数量不会增加；可见，留作补偿生产消耗的纯产品增加了，利润也增加了。相反，工资局部地在某一生产部门得到提高，产品的价格会变化，如工资在某一生产部门局部地提高，而产品的价格不上涨，则资本便会从这种生产

嘉图的利润学说（虽然他本人绝不是阶级斗争思想的拥护者）异乎寻常地突出地提出了工人和资本家在利益上不可消除的对立现象。在这种观念中要想把某些利害关系协调起来，根本就没有商榷的余地。

实际上，利润的提高，完全不须要非降低工资不可。例如，如果由于采用改进了的劳动工具，社会劳动生产率提高了，则应当划分给工人和资本家的社会产品总额增多，而工资和利润可以同时提高；在这种情况下，利润提高将不是靠降低工资来达到的，而是靠社会劳动生产率提高才达到的。

同时，利润和工资不仅是作为资产阶级和工人阶级支配的产品总额，也是作为社会产品的份额，按其绝对额可以同时提高。由于社会劳动生产率提高，资本家在社会产品中所占的份额可能增加，而工人阶级在社会产品中的份额也能同时增加，这是不足为怪的。

资本家和工人在社会产品中占的份额（而且，也不靠降低任何其他社会阶级在社会产品中占的份额）同时提高，对在这方面不继续步李嘉图后尘的现代政治经济学来说，似乎是完全不可能的。但是，这种似乎不可能性的出现，只是由于现代科学把全部社会产品只看作是由消费品构成的。现代科学始终还不可能理解作为社会产品成分的不仅有消费品，而且也有生产资料这种简单的道理。

在社会产品中要严格地区分两部分。一部分是在社会各阶级

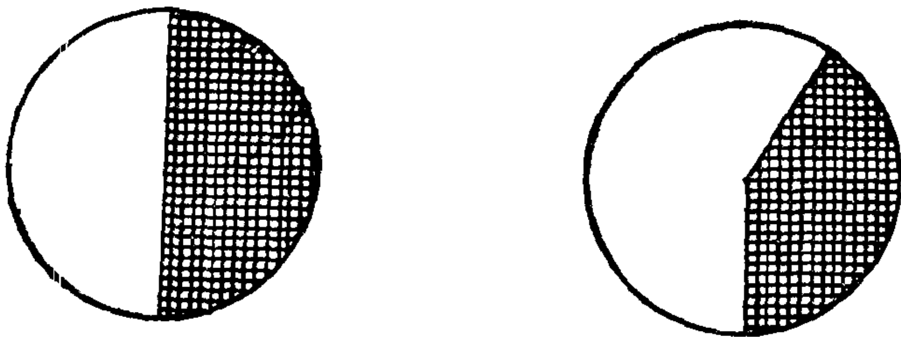
中抽走，这样，最后终于要导致价格的提高。总之，不管是劳动力的价格还是生产资料价格的提高，都会对资本家的利润起着非常相同的作用；因为资本家在这种场合力求提高产品价格，即把他增补的开支转嫁给消费者。如按市场条件做不到这一点，则资本家只好容忍利润降低。说劳动生产率和工资水平的变化对利润起着相反的作用是毫无任何根据的。

之间分配，并构成这些阶级的收入。另一部分是用于恢复生产过程中消耗了的生产资料，并不构成什么收入，不转化为谁的消费。只有某些部分社会产品成为社会收入，然而，这是很简单的道理，可是直到现在还没有被科学所掌握。不懂得这个道理，也就不懂得社会产品分配的规律。

如果我们懂得整个社会总收入的价值永远也达不到全社会产品的价值，对我们将会懂得作为社会产品份额的不论是利润还是工资，都可能同时日益增长。社会劳动生产率的增长，要引起社会产品总额日益增长。这种剩余产品相应地增加社会收入总额，因此，全部社会收入由于生产资料份额减少也可能同时增加。

举具体例子来说，炼钢采用改进了的生产方式，由于生产一普特钢的社会劳动消耗减少了，因此，腾出了一定份额的社会劳动用于增加社会收入。把耗去的生产资料单位用于恢复的社会劳动份额越少，则直接用于满足社会消费的劳动就越多。

增加社会收入这种过程靠减少生产过程中用于消耗的生产资料，可用下列图表来表示：



这两个圆形图要表示在不同的社会生产条件下，耗费同样社会劳动的产品。图形白的部分表示社会收入部分，黑的部分表示社会生产资料部分。社会劳动生产率的增长要导致社会用于恢复所消耗了的生产资料的减少（如圆图黑色部分的减少），则社会收入在同样劳动消耗的产品中的份额就会增加，即圆形白色部分必然扩大。同时，工资和利润象社会产品的份额一样可

以同时提高①。

由此得出结论，利润和工资相比，既可以并行地变化，也可以相反地变化。利润和工资（作为产品份额）可以有下列各种情形的配合：高工资和低利润，高工资和高利润，低工资和高利润，低工资和低利润。我们在实际生活中可以看到这些配合情况：例如，在美国有高利润同时也有高工资，在俄国有高利润却是低工资。由于劳动生产率高，所以美国的生产资料的单位劳动价值低，单位产品需要的生产资料最少；因此，资本家和工人在社会产品中占的份额就高，我们还看到俄国另一种情况，在那里，在劳动生产率低的情况下，用资本强制剥夺劳动的办法来谋取高额利润。

现在，我们不难判断两种非常对立学说其中包含的真实和虚伪了。一种是生产率学说，它不承认或者轻视高利润对高工资的依赖关系；一种是李嘉图的学说，它坚持高利润特别取决于高工资。这两种学说包含了一点点真理，但在只承认调节利润高低的两种因素之一的作用同时，同样含有片面性。至于谈到生产率学说，认为除了降低工资外，也还有提高利润的其他来源——这就是社会劳动生产率的提高，是完全正确的。技术进步创造了提高利润的自然趋势。

然而，另一方面，利润的提高除了靠劳动生产率增长，还可以靠减少工资来提高，这一点也是正确的。工资的任何变化，要以社会劳动生产率不变为前提，这就必然要引起利润的逆变化。正

① 对于这一点，可以提出不同意见：资本主义经济的发展常引起用机器代替活劳动，因而，也引起生产资料作用的增强。但是，在本文中只谈到生产资料在该劳动消耗中的份额，而没有谈到生产资料在该资本消耗中的份额。

确的利润学说应当承认两种因素：纯经济因素（高度社会劳动生产率）和社会因素（不同社会阶级间的产品分配）[①] 对利润的影响。

一般来看，资本家得到一定价值额的利润，就是由这样的因素决定的。然而，利润在对资本家预付资本利息中通常表现为不是绝对的，而是相对的。社会的利润率究竟由什么来决定的呢？

利润率是资本家耗去资本除利润得出的商。正如上面所说的，社会利润，按其绝对量，由社会劳动生产率以及资产阶级和工人阶级社会力量的对比关系所决定。至于谈到（按所占百分比表示利润的资本，则资本家耗去的资本量由资本的周转速度决定之。资本周转越迅速，则用于企业设备的资本就越少，而利润率就越高。因此，社会资本周转速度是影响社会利润率的第三种因素；可见，利润率取决于三种因素：社会劳动生产率、资本家和工人社会力量的对比关系以及社会资本的周转速度。

资本的利润分成两种组成部分：借款利息和企业主的利润。借款利息是使用借款资本的付费。如果企业依靠贷款资本进行经营，则资本主义利润的两种组成部分便尖锐地对立起来：贷款者得到借款利息，而资本利润的剩余部分，扣除借款利息外，便形成企业主的盈利——企业主的利润。

借款利息额取决于借款资本的供求条件。放款的资本越多，如果其他条件不变，则放款利息就应该越低。

---

① 非常引人注意的是，马克思在《资本论》第 3 卷中认为：除了工资变化外，生产资料劳动价值的变化（换句话说，劳动生产率的变化）对利润率有直接影响。因此，马克思与李嘉图的利润学说脱离了关系。李嘉图的利润论中反映特别强烈的是资本家和工人的利益对抗。参考《资本论》第 3 卷，第 1 部，第 81 页以及后面各页中，这种令人发生兴趣的章节，根本没有注意到本身招来的批评。

借款资本(除商业的外),是一种古老的资本形式。高利贷乃是产生货币经济祸根之一;当时,国内货币资本数量甚少,但由于当时自然经济解体,大量需要货币。这样一来,对高利贷——肆意索取高利息的放款资本(大半用于消费,或者贷给小生产者)开辟了地盘。发达的资本主义经济中贷款不是用于消费,主要地是用于生产。一般说来,借款人也象贷款者一样是资本家。资本利润是在企业主和贷款者之间进行分配,同时,贷款利息作为资本主义企业总利润的一部分,降到相当低的水平。

资本主义的发展引起固定资本依靠周转资本来日益发展,所以社会资本的周转呈现比较缓慢的趋势。再者,随着发展的同时,也引起社会劳动生产率迅速的增长。因此,资本主义的发展,本身就包含着既有提高利润率的趋势,也有使之下降的趋势。哪种趋势较为优越,就其一般形式来说,是无法判断的。一切都视其资本主义发展的具体情况而定。在任何情况下,马克思所预计的利润率一般趋于下降的规律是不存在的。①

事实却完全否定有这样的规律。早在十八世纪,英国的借款利息率,按斯密的话说,降到3%,荷兰甚至降到2%,当时平均利润,还是按这位作者的话说,因为超过借款利息一倍,所以要用正规的标准来计算②。可以认为,十九世纪的头十年,英国的平均利润是比较可观的。后来利润率的变化特征,根本就没有经常下降的趋势。施穆勒认为,"对中欧和西欧大多数国家来说,可以证实,1895—1900年间,企业主的利润非常高,也就是说,甚至比1860—1873年,或者比1820—1840年间企业主的利润高。"③

① 我曾经不止一次地证实这种规律实际上是没有的。参考我的德文本:《商业危机的理论与历史研究》,第206页和《马克思主义的理论基础》,第159页。我在德文本著作中谈到的危机证据较比在《马克思主义的理论基础》中更具有普遍性。

② 斯密:《国富论》,第一卷,第235,238和246页。

③ 施穆勒:《国民经济研究纲要》,第2卷,第437页。其他作者也指出那一点。例如:爱伦堡说:"资本利润率的降低,在我看来绝没有可资证明的事实。我根据瓦贡的数据按五年为期,计算出1871—1900年期间德国股份公司的股息,出现相反的现象,也就是说,股息增加了"。(《国民经济学教课书》,第27卷,第3部分,第259页。)

上述的利润学说是与发达资本主义经济的利润有关；它是从假设出发，说社会产品是资本主义生产过程创造的，并在社会三种阶级间进行分配（扣除生产资料份额）；这三种阶级：工人、资本家和土地占有者是资本主义生产本性所具有的。利润在这种情况下是资本家从工人创造的产品中的扣除额。然而，如果我们假设（与实际相符合），资本主义生产只包括社会生产部分，假设社会的一部分人形成非资本主义的小生产者而不属于资本主义的生产关系的话，则利润的产生属另一种来源。领导资本主义企业的资本家在这种场合有可能获得利润，办法是不仅剥削在自己企业从业的工人，也剥削购买自己产品而不属于工人阶级的消费者。如果资本主义生产包括全部社会生产，则资本家作为一个阶级不能从交换中获取利润，而只能从生产中获取；因为在这种情况下购买者的总和与资本主义生产过程相互有联系的阶级总和恰好不谋而合。相反，如果社会的某一部分不是资本主义生产，则资本家可以通过较高价格出卖这一部分产品来获取利润，也就是通过剥削购买者的办法来获取利润。

资本主义初期发展的国家，企业通常享有一定程度的垄断优势，它们没有碰到其他资本主义企业的竞争，利用这种机会，可以保持自己产品高水平的价格。因此，他们可以收取的利润率很高，通常比发达的资本主义经济的国家还要高的水平。然而，这种高水平的利润完全是在另一种基础上产生的，不同于在资本主义生产十分发达条件下的利润。在发达的资本主义生产条件下，资本家阶级只能从剥削工人中榨取利润；在不发达的资本主义生产条件下，除此以外，还可以从剥削购买者中榨取利润。当资本主义生产

开始居统治地位时，从购买者中榨取利润就必然会消失。

这就是利润率为什么在不太发达的资本主义经济中通常要高出于发达的资本主义国家的原因。

例如说，俄国利润率高，不仅与工资水平低有关，更甚者与俄国的工厂主除剥削本厂工人外还剥削自己的买主有关。他们以过高的价格销售产品（由于竞争不激烈）时，为了自己的利益，把课税转嫁给使用其产品的居民身上。

在年轻的资本主义国家中，当国内资本主义生产发展时，经常发现利润率下降的原因是在于利润这种双重来源，从而找到一种借口，似乎利润率随着资本主义的发展总有下降的趋势；实际上，利润率下降只有在国家过渡到发达的资本主义的时候才有的现象，并且在资本主义经济体制进一步发展的情况下，利润率下降可能完全停止，或者利润率甚至可能出现相反的动态。

马克思的利润论是其价值学说的逻辑结果。马克思从绝对劳动价值论出发，非常合乎逻辑地得出结论，说资本家的利润，正如一般不基于劳动的任何收入一样，是来自于资本家和其他有产阶级攫取工人的无偿劳动。马克思把劳动力称为可变资本（因为这部分资本的价值在生产过程中可以增殖），而把生产资料称为不变资本。马克思把资本划分为不变和可变部分，称之为资本的构成：其中不变资本起最大作用的资本，叫做高构成的资本；可变部分居优势的资本，叫做低构成的资本。马克思利润学说的实质是在于确信，只有可变资本才是利润的来源；而不变资本在这方面起着消极的作用，马克思的学说正是以这样的论点与所有的利润学说有着明显的区别，而其他利润学说在工资和生产资料之间没有提出利润方面的任何差别。

然而，在资本主义世界的外表上，看不出利润构成方面不变资本和可变资本之间有任何差别，这是不应有丝毫怀疑的。在可变资本多多少少起巨大作用的那些企业中的利润，绝不会高于不变资本占优势的企业。马克思对这种事实不提出异议，然而，借助下列论点力图使这种事实与自己的学说相一致。马克思说："在不同的生产部门，由于不同的资本构成，产生不等量的剩

余价值。因此，不同生产部门的利润率最初也是极不相同的。然而，这些不同的利润率，通过竞争而平均化为一般利润率，而一般利润率就是所有这些不同利润率的平均数。”某些资本家“不是得到了本部门生产这些商品时所生产的剩余价值或利润，而只是得到了社会总资本在所有生产部门在一定时间内生产的总剩余价值或总利润均衡分配时归于总资本的每个相应部分的剩余价值或利润。……就利润来说，不同的资本家在这里彼此只是作为一个股份公司的股东，而利润是按他们入股股金的比例进行分配”①。

反对这些看法首先要指出，马克思所假设的拉平最初不同利润率的过程，由于资本构成的差别(马克思特意虚构的)，一点也不符合实际。在资本主义经济中，实际上存在差别，对于拉平最初不同利润率的全过程，是没有任何根据的；因为在不同生产部门的“最初的”利润率不取决于资本的构成。可见，商品价格和利润率的形成所根据的不是绝对劳动价值，而是资本主义的生产费用；其实，从这后一种观点看，在资本成为工资或成为生产资料的费用之间，没有任何差别。

毫无疑问，因为问题讲的是个别企业，就不能发现资本和利润率的构成之间有任何联系。然而，按马克思的意见，即使个别资本家的利润依赖于不变资本也和依赖于可变资本一样，但整个资产阶级的利润都是由可变资本形成的。马克思说，剩余价值规律掌握社会分配方面的主要控制权，也就是社会某些阶级间社会收入分配方面的支配权。谈到同一阶级内部的社会收入的分配问题，则它属于另外的规律。

如果拿各生产部门的总和来看，马克思说，商品价格的总额与其劳动价值总额相等；某些企业的利润与剩余价值相应数额不吻合，不能使一般剩余价值规律发生波动；因为“这一切总是这样解决的：加入某种商品的剩余价值多多少，加入另一种商品的剩余价值就少多少，因此，商品生产价格中包含的偏离价值的情况会互相抵消。”②

这样一来，社会利润率按马克思的看法，完全决定于归资产阶级支配的劳动价值。但是，不难说明，马克思的利润学说是与其生产价格学说相矛盾。商品的实际价格，根据《资本论》第3卷中常见到的价格学说看，与劳动价值

① 参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第25卷，第177—178页。

② 参见《马克思恩格斯全集》，中文版，第25卷，第181页。

不相符合，而决定于生产费用。如果生产两种商品耗费的资本相同而其构成不同的话，则两种商品的劳动价值将会不同(因为消耗高构成资本时，从业工人数少于消耗低构成资本时的从业工人数，尽管消耗的资本量相同)，但是，尽管劳动价值不同，然而这些商品的价格将会相等，因为每种商品的价格是由当作该种商品生产费用额加上平均利润决定的。马克思把这种价格叫做**生产价格**。商品的实际价格也就是生产价格。

然而，由此得出结论，不仅是每一个别资本家的利润与劳动剩余价值不一致，而且全社会利润也与劳动剩余价值不一致。

我们以符号A表示整个社会产品的劳动价值，以K表示整个社会资本的劳动价值，以A_1表示社会产品的生产价格；以K_1表示社会资本的生产价格。在这种情况下，劳动单位中表现的社会利润率为：$\frac{A-K}{K}$，而生产价格中表现的同样的社会利润率为：$\frac{A_1-K_1}{K_1}$。按马克思的意见：$\frac{A-K}{K}=\frac{A_1-K_1}{K_1}$。这个等式也要先有：$A:K=A_1:K_1$ 的前提条件。只有后者这个等式成立，第一个等式才能成立。然而，根据生产价格学说，使劳动价值与生产价格相一致，要求消除资本构成中的差别；因为只有在那种情况下，全社会产品的劳动价值，如同全社会产品的生产价格列入社会资本的生产价格一样，才能列入社会资本的劳动价值，也就是说，生产全社会产品的资本构成与生产社会资本的资本构成没有任何差别。然而，因为对这样的相符，没有任何经济上的论据，所以没有理由来使劳动价值表现的社会利润率与生产价格表现的社会利润率相符合。①

只有用生产价格计算出来的利润率才有现实意义。如果用劳动价值计算出来的利润率，不能符合用生产价格计算出来的利率，则劳动价值的利润率会变得毫无现实意义。因此，就会证实，由于商品生产价格偏离同一商品的劳动价值，不仅个别资本家的利润，而且社会利润率也要偏离剩余价值与社会资本的劳动价值的比例。

在这种实际情况下，马克思的利润学说，既然是指揭示决定利润率高低

---

① 我在《马克思主义的理论基础》中经过较详细地研究并稍作变动但很少用共同形式表述的这种观点，后来在 В. И. 博尔特克维奇的：《社会科学文献》和《国民经济年鉴》中一系列论文都得到了发挥。

的实际因素，就失去任何现实意义。它不论对个别资本家的利润，还是对全社会利润都失去效力。可见，马克思规定的不变资本和可变资本的差别没有明确的意义，因而在揭示利润现象时，没有提供任何知识，所以应坚决地抛弃。

因此，马克思的利润学说中的不同组成部分的科学价值远不是相同的。马克思的学说，作为社会利润本质的学说是非常正确的，是马克思对经济科学理论作出的重要功绩之一；这种学说作为资本家削剥工人的理论也是可取的；但是，作为决定利润率高低的因素的理论，作为资本分成不变部分和可变部分的学说，没有任何科学价值，也定会消亡。马克思不成功的原因，是他力图把利润视为价值现象，特别视为劳动价值的现象。

参考书目

一般利润：

李嘉图：《政治经济学原理》。

马克思：《资本论》，第1、2、3卷。

拉萨尔：《资本和劳动》。

维塞尔：《自然价值》。

庞巴维克：《资本和利润》，载《资本利息论的历史与批判》，Л.福尔别尔特译，1909年；《资本实证论》，第2版，1900年。

马歇尔：《经济学原理》，第4版，1898年。

克拉克：《财富的分配》，1898年。

П.格奥尔吉耶夫斯基：《政治经济学》，第4版，1904年。

扎列斯基：《关于资本论》，1898年。

M.杜冈-巴拉诺夫斯基：《马克思主义的理论基础》；《关于商业危机理论与危机史研究》；《健康人的理智与科学真理》（《新时代》1908年）。

L.博尔特克维奇：《社会科学文献》和《国民经济学年鉴》中关于马克思理论的著作。1907年。

И.库利舍尔：《资本利润的演变》第1卷，1906年，第2卷，1908年。

I.熊彼特：《国民经济学理论的性质与主要内容》，1908年。

M. 杜冈-巴拉诺夫斯基:《社会分配论》,1914 年。

企业家利润:

曼戈尔德:《企业主利润论》,1855 年。
皮尔斯托夫:《企业主利润中的工资部分》,1875 年。
马塔耶:《企业主利润》,1884 年。
格鲁斯:《企业主利润说》,1884 年。
维尔明豪斯:《经营和企业主利润》,1886 年。
齐托维奇:《企业利润学说概论》,1889 年。

第八章 地租

一、资本主义的地租学说。级差地租规律。洛贝尔图斯的地租学说。地租的历史演变。开展土地改革运动。二、粮食地租。俄国的粮食地租。租金价格的演变。粮食地租的一般意义。爱尔兰地租法规。法规的意义和引起法规的原因。

一、资本主义的地租学说 地租是一种非劳动收入，来自对土地的有效性和稳定性的利用。地租以及利润，都是第二位主要的非劳动收入。然而，资本和土地之间存在极大的差别，这种差别是在于资本是人们的劳动产品，而土地却不是由人们创造的。由此，利润和地租之间也就产生相应的差别。可是，利润是由工人阶级和资本家的社会斗争来决定的，其提高或降低都取决于这种斗争地租，就某种意义上说有自己的规律，这种规律不属于社会斗争，并超出社会斗争。在某种生产情况下，如何决定利润的高低，没有一种特殊的利润规律，但是，地租都有这样的规律。这是因为，在土地关系方面，有一种外在的、非社会势力——外部自然界即土地，渗透到社会关系中。

由于人们在其经济活动中碰到以自己的劳动难以改变的外部自然界，所以人们的活动听命于自己劳动的自然条件。然而，经济劳动的自然条件在不同的生产地点是极不相同的。自然生产条件

的差别，必然会导致劳动生产率的差别：哪里自然条件较好，哪里的劳动就有成效；反之亦然。劳动生产率的差别反过来也引起收入的差别；劳动生产率较高的地方比劳动生产率较低的地方能创造出更多的额外剩余产品，因而也能创造出更多的额外剩余收入。这些收入将归谁所有呢？

这些收入与生产条件的自然差异有直接关系。然而，现有社会制度下的土地是某些人的私有财产。这些人占有土地，因而有可能利用这块土地上的自然优势把土地带来的收入攫为己有。如果土地租让出去，由于该地块劳动生产率高所产生的剩余收入，不可能归租佃者所有；在相反的情况下，不同地块上的佃户，虽然投入的劳动和资本相同，然而收入却不同。诚然，这就使佃户们产生需要好地的强烈要求，于是土地所有者趁机提高租金，使土地上的全部剩余收入转归自己所有。因此，土地占有者阶级由于占有土地就有机会把不同生产地的因劳动生产率不同而产生的全部剩余收入，攫为己有。这些收入也就成为**地租**。

劳动生产率的自然差别，首先，与**土地所处的空间地位差别有联系**。每块土地都占有一定的空间位置，这是人们无法变更的。土地的地理位置的差别也是地租的主要来源。这种空间来源的地租，最纯粹的形式突出地表现在所谓的城市地租——城市土地地段的地租。地段距市中心愈近，土地的经济优势就愈高，就是说，土地私有者可能索取使用该地的租金就愈高。对城市郊区（即城市建设未及的地方）来说，其地租就特别低廉，而市中心的地租几乎达到最高点。这种地租完全是以地理位置的不同而不同。

地理位置的差别，也是农业地租极重要的源泉。生产出交换

的农产品是为了销售，出卖时，如该生产地离农产品销售点愈远，则产品从生产点运到其销售点所耗的劳动就愈多。如果我们假设，农产品只在某一中心点销售，则生产地离这个点愈远者，其所负担的产品运输费就愈多。然而，所有同类产品的价格在同一销售点应该是相同的，而不取决于这些产品的产地离销售点的远近。由此得出结论：生产地的农产品价格必然是产地离销售地愈远就愈低。获得一般利润的价格，将只能抵补最远产地的产品生产费用，因此，价格再不能降低了，因为，价格再继续降低，产品生产便会停止。但是，地块离产品销售点愈近，由于节省了全部运输费，产品的价格就愈高，从该地得到的收入也就愈多了。

因此，不同地块离销售点远近不同，其不同生产点的产品价格也将不同，从土地上得到的货币收入也同样不同。在要把农产品运到销售点的区域范围内，土地的货币收入，正如上述所说，获得一般利润只能抵补产品的生产费用，最近的土地上的货币收入超过这个定额，于是土地便产生额外的货币收入；土地离销售点愈近者，收入就愈多。这些收入便是土地所有者的地租。这种地租在每一种个别情况下，就将等于某块土地上得到的货币收入与离销售点最远的土地上得到的货币收入之间的差额。

在这种情况下，土地所处的空间位置的自然差别，是地租产生的原因；而离销售点较近的土地，相应地缴付的地租就高，根据这一原则，市郊地租收费高，离销售点较远的土地(如我国乌苏里边区)，甚至是非常肥沃的土地，也不用交付任何租税。①

① 杜能在其名著:《孤立国》(1826年，第1版)中，主要阐述着空间因素对地租产生的作用。杜能想研究单纯形式的空间因素的影响，为此，他初步设想一个有同样肥

这样一来，地租形成的第一个来源是土地所处的空间位置的差别，地租的第二个来源，就农业方面说，是由于自然原因造成的低落的农业劳动生产率。

农业劳动生产率递减规律的实质是在于，如果对农业增加投放的劳动，要是随后每一次的劳动消耗超出一定的限度，其生产效益总是很少，提供的产品也会越来越少。

例如，耕作某块地，第一次投入的单位劳动提供6个单位产品，第二次投入同一块地的单位劳动假定提供的不是6个而是8个单位产品；第三次的单位劳动假定提供10个单位产品。然而，随后每次消耗的劳动所提供增加的产品，迟早总要达到越来越少的限度。如果达到这个限度，假定用的是第三个单位劳动，则第四次的单位劳动假定提供不是10个而是8个单位产品；第五次单位劳动——6个单位产品，第六次——4个单位产品，等等；最后，只要还没有达到绝对极限，投放劳动无论怎样增加也不能引起产品增加超过极限。

现在假定，根据市场条件，需要这块地提供42个单位产品。为了生产这个数量的产品，需要耗费6个单位劳动，6个单位的劳动生产率以6+8+10+8+6+4数字来表示。产品价格应当是能使后者即最少的生产劳动消耗得到补偿，因为，只有在这种情况下才会使这种消耗有益。也就是说，产品价格要符合1/4的劳动价值(因为最后一个单位劳动要生产出4个单位产品)。如果42个单位产品全都按这个价格出售，则其总价格将相当于42×1/4＝101/2的劳动单位。然而，生产这42个单位产品实际消耗的劳动，根据推算，刚刚等于6个单位劳动。可见，产品将会按照比相应的劳动消耗高得多的价

沃土地的"孤立国"，国内生产的农产品运往销售的城市位于国家的中心。因此，离市中心愈远的地区，其农产品价格就愈低。然而，不仅地租因地区不同而有所不同，而农业体制的本身也由于产品价格的不同应有所区别。紧靠近城市的是果园和菜圃地区，因为它出产的产品是易于腐烂的产品。这个地区的地租是最高的。其次，是林业地区，产品是如木材这类笨重粗大并不宜于远距离运输的东西。往下的中心地带的特点是集约化轮种经济。在较为遥远的地带，农业就越不需要集约化，因为离销售点远而产品价格低，所以农业应是粗放的，只有产品价格高，农业才能集约化。最后，在农业区以外，在那由于产品运输费用高，因而使得产品价格低成为最粗放的农业都不可能的地区，便是畜牧业地带。参看：《孤立国》第3版，第1卷，1875年。

格出售。这种产品价格的超出部分形成剩余收入归土地占有者所有，成为他的地租。显然，在这种情况下，投入到土地的单位劳动越多，土地耕作越集约化，土地地租也就越高了。①

农业劳动中连续消耗所表现出来的生产率的差别，在这种情况下，是地租产生的来源；这种情况说明，农业中的劳动生产率超过一定限度，就会随着对同一块地投入劳动的增加而递减。

最后，土地地租产生的第三种来源，是不同地块的不同肥沃状况，比较肥沃的土地提供的收入总比贫瘠地多，而比较肥沃土地上的这种剩余收入，就形成这些土地所有者的地租。

于是，地租就有三种主要来源：地块按其所处空间位置的自然差别，农业劳动中连续消耗所表现出来的生产率的自然差别以及土地块自然肥沃程度的差别。由于不同生产地点所有这些自然的、稳定而无法消除的劳动生产率的差别，便形成一种特殊形式的社会收入——归土地私有者收入的地租。这种收入的非劳动特征比利润具有不劳动特征更加鲜明，因为，资本毕竟还是劳动的产物，而土地不是由人创造的，可见，从占有的土地上得到收入的（由

---

① 农业劳动生产率递减规律是杜阁首先创造的（参考《杜阁文选》E.德尔出版社，第1卷，第420页），而且杜阁提出的看法比后来的作者要正确得多。例如说马尔萨斯就这个意义解释这个规律，说农业劳动在其历史发展中，生产效率会越来越少。这种说法是非常荒谬的，根本不是正确地理解农业劳动生产率递减规律的结果；因为，在那种情况下，如果历史地需要消耗的劳动越来越少，却能获得同样数量的农产品，则规律就具有充分效力，因为在任何技术水平下，如超过一定限度，最后的农业劳动消耗的生产效率就要比先前的低。杜阁没有在这种技术水平和技术本身已发生变化的情况下把农业劳动生产率这种差别混淆起来。关于这个规律，也可参考：大卫：《社会主义和农业》，第612页—621页。某些经济学家企图把生产率递减的规律也推广到工业上去。然而，在这种情况下，农业和工业，有着原则性的差别。关于这一点。可参考埃斯莱：《土地收益递减规律》，载《社会科学文集》，第30卷，第2册，第375页及以下各页。

社会其他成员支付的)土地私有者，不可能借口任何劳动理由来为自己的收入辩护。地租是社会支付给那种根本不参加创造自己收入的土地占有者的贡赋①。

地租的范围大大不同于租金，租金成分内通常不仅有利息，而且还有使用土地占有者资金的费用；例如，使用其建筑物、有时使用其牲畜或农具和其他等等的付费。地租只是对土地的固定性和有效性付费。如上述所说，地租的高低，取决于该生产点劳动生产率与边际生产点劳动生产率的差别，在边际生产点，生产不创造任何剩余收入，而通过一般利润只回收消耗的资本。这种差别于是便构成可称之为级差地租，因为这种情况下的地租取决于不同生产点的劳动生产率的差别，取决于自然差别，而在边际生产点，地租降到零点。

该生产点和边际生产点的劳动生产率的差别越大，地租就会越高。可耕作的肥沃土地越少，土地耕作越集约化(对土地耕作投入的劳动越多)，粮食运到需要的消费中心距离越远，则地租就越高，而地租占社会总收入(如其他条件相等)的比重就越大。

现代科学大体上都采用李嘉图的级差地租学说。许多经济学家继李嘉图之后，力图提出不同于这一学说的另一种论点。从这些意图中最值得注意的是洛贝尔图斯的看法。这种看法值得注意的是：它证明绝对劳动价值学说是怎样得出结论的；而绝对劳动价值论认为劳动中没有最重要的客观价值因素(好象完全正确)，而只有价值的实体。洛贝尔图斯的地租论，是这种价值学说的必然的逻辑结论。这种理论的实质是这样的：

社会生产中，农业是比加工工业出现得较早的生产阶段。先有农民的产

① 地租在其他形式的社会收入中的特性是在于：地租(资本主义的)有自己特殊的规律，虽不是或者超脱社会斗争之外，但是，产品在资本家和工人之间进行分配，却决定于社会斗争。

品，然后才有企业主的加工。然而，因为农产品要通过工业加工，所以工业中的资本耗费相应地要比农业中的耗费多；因为农业中不要耗费的原材料，却正是加工中要消耗的；因而这一点也就使得农业的利润率高于工业；而农业中这种剩余利润也就构成了土地占有者的地租。

例如说，社会劳动一半用于农业，一半用于工业。在这种情况下，农业创造的新产品的价值（假定产品的价值完全取决于劳动耗费）应当与工业创造的价值相等。生产资料占有者不论在工业中还是在农业中都得到同样份额的部分劳动价值。然而，工业中形成生产资料占有者份额的那种劳动价值，其中占用的资本比农业中占用的多。因为工业把资本不仅要用于工资和劳动工具上(象农业资本)，而且也要用于购买原料——农业产品。因此，工业的利润率要比农业的低。

然而，资本主义经济的主要规律是平均利润规律。农业中的利润率不可能高于工业；也就是说，农业中的剩余收入不能为农业企业主所有，剩余收入究竟归谁所有呢？很显然，它将成为地租，归土地占有者所有①。

所有这些推论完全符合逻辑而且很难反驳，因为他原先的价值与劳动消耗成比例的论点是正确的。然而，也容易看出：这些推论在其进一步发展中，势必要得出经济上荒谬的结果。要知道，从这种观点上看，农业比工业不仅容易产生剩余收入，而且工业的随后每一阶段也都容易产生剩余收入。本来，生产不是两个方面——农业和工业，而是要多得多。如果洛贝尔图斯的论点是正确的，则生产的每一阶段都要出现租金，于是，细纱工与织布工比较，有剩余收入，而织布工与印布厂厂主比较，也有剩余收入，如此等等。总之，与随后每一生产阶段比较，都多多少少能得到逐渐减少的利润率。实际上，根本就看不到这类似的情况。根据很简单的道理就能看出：因为价格不与消费的劳动成比例，而与资本消耗成比例，如果资本消耗增加，价格也就成比例地增加，也就是说，先前各个生产阶段由于资本消耗减少，就不会产生任何剩余收入。消耗同样资本的商品应当有同样的价格，因为对资本家来说，工资支出和生产资料费用之间没有差别②。

---

① 洛贝尔图斯：《社会问题剖析》，1875年版，特别是致《基尔希曼的交际函件》(三卷)。

② 参看：庞巴维克：《对资本利润学说的历史评论》，第485页。

因此，洛贝尔图斯的地租学说无疑地是没有理论根据的；他以自己的论点驳斥的不是李嘉图的地租学说，而是绝对劳动价值论，导致绝对劳动价值论荒谬透顶的是他的地租学说。

李嘉图设想，国家开始在最初移民的地方，把比较肥沃的土地作为耕地，后来，用作耕地的肥沃土地越来越少了。这种情况是决不可能的。正如凯里和洛贝尔图斯所指出的，往往比较肥沃的土地总是很晚才成为耕地，因为这些土地对农作物的栽培造成很大困难（例如，河谷沉积地），需要把由于土壤淤积以前根本不能耕作的沼泽地带平整成最好的耕地。因此，随着人口的增长，李嘉图假设的那种地租提高的不变趋势是不存在的。

总之，近百年来，农业劳动生产率没有下降，反而增长了。尽管土地耕种的集约化程度扩大（由于农业劳动生产率递减规律，所以有提高农产品的劳动价值的趋势）①，农业技术的改进却引起欧洲粮食生产的劳动价值下降。

这种情况与农业劳动生产率递减规律一点也不矛盾，这种规律的意义在于，每一种技术水平下的农业劳动生产率，如耕作集约化超出一定的限度，就会降低。技术水平的提高可增加农业劳动的绝对生产率，但不能消除连续农业劳动的消耗中生产率的差别。正是由于上述规律起作用，尽管农业比我们在工业中看到的有所进步，十九世纪农业劳动生产率的提高也完全是微不足道的。

李嘉图认为：地租的自然发展是在于它随着人口的增长而不断提高。可见，在十九世纪七十年代，西欧的地租曾经有很大的提高。

---

① “毫无疑问，现在，由于农业科学技术进步，消耗同样劳动可能生产较百年前更多的产品”（大卫：《社会主义和农业》第644页）。

例如说，根据最近的统计数字，英国农业地租的变化如下：①

年　　度	农业地租总额
1798 年	$6^1/_2$ 百万英镑
1860 年	42.9 百万英镑
1872 年	48.9 百万英镑

然而，后来紧接着在英国，总之在西欧发生农业地租大幅度下降，达 15—20% 以上。下降的原因是粮食价格跌落，粮价递减是由于从美国、俄国、印度和其他农业粗放国家的廉价粮食经水路廉价运到中欧所造成的影响。从七十年代后期到九十年代后期的二十年间，是农业地租大幅度下降时期。此后，粮价和农业地租的下降趋势才停止下来。因为适宜小麦和其他谷物栽培的备用处女地，迅速消耗殆尽，而各地人口又迅速增加，所以粮价和农业地租紧接着再一次大幅度地提高②。

至于城市土地租金，则整个十九世纪都在不停地迅速增长。

① 施穆勒：«政治经济学大纲»，第 2 卷，第 442、443 页。

② 好几年前我曾经写道："大家不得不认为我们处在农业领域一个新的农业高潮来临的新时代的前夜，会受到农产品价格提高的影响。西欧农业危机快接近尾声，所以在最近年代几乎处处可以看到农业经济即将高涨的迹象，根据这种势头，地租和地价都提高了"（«土地改革»，1905 年，第 107 页）。近几年来，粮食价格水平高，就是这种情况的见证。现在，许多经济学家预见到人类需要的粮食小麦日益短缺的时刻即将来临。近来，如：扎尔茨、格伦采尔以及最近的马克斯·席佩尔又进一步发挥了这种看法。席佩尔指出，海外各国在七十—八十年代生产的发展，是农产品价格下降的原因，而现在发现海外各国把新垦土地用作农业作物栽培进展缓慢，近年来，可以看出农业产量增长缓慢，而工业生产比农业生产发展迅速，于是，这就出现原料和粮食产品高涨的总趋势（肉类更比粮食高）。参看席佩尔：«物价高涨和世界经济的发展»，«社会主义月刊»，1910 年 9 月。

人口迅速增加的城市中，城市租金的增长一直很快，近十年来，租金增加了 9 倍。

土地（主要是城市的）租金的增长，是西欧和美国赞成土地国有化、要求消灭土地私有制并使土地成为全社会所有制运动的主要促进因素。这个运动的最杰出的理论家是美国人亨利·乔治。他的理论实质可以归结为：社会罪恶的根源是地租增高运动，因而社会进步果实落到一个社会阶级即不参加任何生产的土地占有者手中。乔治提出用没收地租的办法（对土地课以同样的地租税）来实行土地国有化，作为与上述情况作斗争的手段。

拥护土地国有化运动，实践上还没有取得巨大的成果。这个运动在欧洲多半风行于城市。乔治的思想只对澳大利亚殖民地的法律产生了极大的影响，例如，新西兰和其他殖民地，对私有制土地征收累进税；同时，对比较小的地块完全免税，而对大块土地，随着地块规模的扩大，累进课税也随之增加。①

二、粮食地租 李嘉图的级差地租学说，指的是资本主义地租，即指土地占有者通过对土地进行资本主义耕作而得到的地租。地租，正如李嘉图所剖析的，是土地占有者的剩余收入，除抵补农业生产一切开支后，剩下的一般利润转归资本主义企业主所有。如土地租让给资本家一农场主，则这类资本主义地租的表现形式最单纯，例如，英国正采取这种做法。地租是农场主一部分租费，是农场主只支付土地占有者的土地、而不支付其建筑物和其他资产的一部分租费。

但是，地租远不是经常具有资本主义的特性。如果承租者是劳动农民，租佃土地不是为了利润，而是为了糊口，则其租费的高低实际上由另外一些因素来调节。就是说，由于不是资本主义的

① “关于拥护土地改革运动”，参看拙著《土地国有化》一书，1906 年。

粮食地租，所以租费比资本主义地租可能更高得多。因为承租者在这种情况下，租佃绝不是为了获利，很自然，租费可能要大量地消耗农业资本的利润。然而，这种情况是不多见的。如果小租户对土地的需要量很大，则土地租金可能要耗费他大部分工资。承租者只有减少自己的劳动报酬，通过租金才能得到一块缺少它便不能维持生活的土地。如果承租者自己没有土地，或者土地少难以维持生计之际，或者不租佃土地，便没有其它挣钱的机会之时，则粮食地租的条件便会特别苛刻。俄国和爱尔兰就是典型的粮食地租国家。

俄国的地租问题是农业经济最大问题之一。根据A.A.马努伊洛夫的统计数字，俄国大约有37%的农户租佃外地的土地，而且，他们租佃的土地面积大约等于农民份地总面积的20%。①

由于土地缺少，必然要造成俄国农民租佃地主的土地，因为我国农业人口迅速增长，农民离开农村便无处可去，所以很自然地对土地的需要就越来越强烈。企业主承租在我国是例外情况；农民以粮食作租金，即所谓的粮食地租是主要的租佃形式。采用粮食地租时，租金价格的高低，如上述所说，不是取决于这块土地农业企业能有多少纯收入，而是取决于承租者农民需要这块地的迫切程度。农业人口越稠密的地方，农民就更需要土地，所以那儿的租金就一定提得更高。造成租金提高的原因：不是没扩大农业集约化，不是没改善农产品销售条件，而是承租者农民所处的境况恶劣，农民迫于情势只好安于自己所生产的较少一份产品。

① A.A.马努伊洛夫：《俄国在经济方面的土地租金》，载《农民问题论文集》，1905年版，第2卷，第75页。

俄国农业近代历史极突出的特征，就是粮食地租价格的日益增长。例如，按现行的土地统计资料看，上世纪九十年代波尔塔瓦省的租金价格变化情况如下①：

年　度	按粮食地租计算	按企业主租金每俄亩以卢布计算	折合成卢布	两者的差别对企业主租金费的%
1890	8.61	6.56	2.05	31
1895	7.93	5.96	1.97	33
1900	12.60	8.68	3.92	45

农民承租土地的租金急剧上涨，与农业经济的生产率增长关系不大，然而，引起这种上涨的主要原因是由于农民对土地需要增长了，他们唯恐失去自己租佃的土地，忍痛支付高额的租金。

俄国处处都可以看到高额租金与农民需要这种密切联系。农民得到土地的保证越小，他们的份地越少，越贫穷，则他们迫于情势支付的地租就越高。梁赞县的农民，耕种份地1.5—3俄亩的，平均每俄亩纳地租11卢布21戈比；耕种3—5俄亩的纳6卢布49戈比；耕种5俄亩以上的，平均每俄亩却只纳5卢布77戈比，奥尔洛瓦县，在生产率为50—75%（以一县最好土壤的产量为100计算）的贫瘠地区，用作秋播作物的每俄亩租金达20卢布70戈比；而在生产率为75—100%的肥沃地区用作秋播作物的每俄亩租金下降到19个卢布70戈比。所以会有贫瘠土地的租金反而较高这种奇怪的事实，其原因是：在奥尔洛瓦县的贫瘠土地地区，农民的份地很少，因此，农民对土地的需要较比肥沃土壤地区的农民的需要更强烈。

在其他省区也可以看到这类似的事实。毫不奇怪的是：据俄国各地区土地统计员的报道，这种情况下的粮食地租，往往对承租者不仅不提供任何利润，而且还常常不能保证其劳动的正常报酬。例如，赫尔松省的农民“租种土地与其说是从土地得到收益，不如说是为自己的劳动随便找到归宿的机会。”在奥尔洛瓦县，“农民说，租佃留给他们的只是一些麦秸。他们没有进行会计

① 参看«1886—1900年15年间波尔塔瓦省农业状况的资料汇编»，波尔塔瓦省地方自治局出版。

核算,如果进行核算,也许会发现,租佃价格不是由土壤的出产率和土地收入量,而是视农民本身对土地日益增长的需要来调节,在地方调查中所看到的那样高额租金下,留给农民所有的,甚至也不是全部麦秸。”在萨拉托夫省,有些县的农民从承租地得到的收入还没达到耕作这些土地的正常价值。在辛比尔省,“农民用于耕作(承租的)土地和粮食收获上的劳动,只有遇上丰收年或粮食价格上涨时,才能得到补偿。”在波尔塔瓦和赫尔松省的一些县区。根据土地统计员的统计资料看,土地租金大大地超过土地的纯收入额。此外,此种情况处处都可以看出,粮食地租的土地租金,大大超过企业主承租时的这种租费。①

上述所说的就是我国农民承租的一般特征。然而,对农民说来,在许多情况下,围绕承租问题还有更加困难的条件。

当农民获得解放时,一般说来,农民的份地减少了,特别是放牧场和割草地减少了。其实,这些农用地对农民用作经营农业,毫无疑义是必要的;如果农民失去这些农用地,他们被迫只好承租这些自己过去的地主的农用地。农民对地主的依附关系往往由于下列原因而不断增强了:因为农民的份地对私人占有地来说所处位置极不方便。例如,地主的地象楔子一样插入农民的份地,居其中央,把份地成块地分割开,把份地与河流和道路分开。在这种场合下,农民便不由自主地要承租地主土地中“划分出来的地段”,因为这些地段妨害地主的经营。

由于农民缺少土地,其贫困日益加剧,所以粮食地租的租金也随之增长。级差地租和粮食地租费的增长,其社会意义和作用,不仅有区别,而且甚至还有矛盾。级差地租的发展指出了农业的进步性,指出其向更加集约化和更有成效的经济转化,换言之,指出人民财富的增长。相反,粮食地租费的上涨,只能证明农民对土地需求日益迫切,证明农民没有别的谋生之路,证明工业不发达和人民贫困。

① 关于这一点的全面详情,参看 A.A.马努伊洛夫的著作所引证的有用资料。

参考书目

一般地租：

李嘉图：《政治经济学原理》。

杜能：《孤立国》，第3版，1875年。

扬松：《李嘉图利息学说的意义》，1864年。

洛贝尔图斯：《关于社会问题阐述》。

谢夫莱：《排除销售关系论》，1867年。

贝伦斯：《试论地租教条史》，1868年。

克利夫·莱斯利：《土地制度》，1870年。

沃希宁：《对重要地租论的论述和评论》，1882年。

凯里：《社会科学指南》，译自英文，1869年。

马克思：《资本论》，第3卷。

Т. Ш. 布尔加科夫：《资本主义和农业》。

马斯洛夫：《俄国土地问题》。

斯克沃尔佐夫：《农业经济基础》。

埃斯莱：《土地收益递减规律》，1905年。

杜冈-巴拉诺夫斯基：《社会分配论》，1914年。

俄国的粮食地租：

卡雷舍夫：《农民的非份地租金》，1892年。

卡布卢科夫：《关于俄国农业经济发展的条件》，第2版，1908年。

马努伊洛夫：《俄国土地租金和〈农民问题论文集〉中的其他条款》，第2版，1908年。

布雷耶尔：《份地测量和移交》（同一论文集）。

科辛斯基：《论土地问题》，1906年。

马斯洛夫：《俄国土地问题》。

爱尔兰的地租和地租法令：

马努伊洛夫：《爱尔兰土地租金》，1895年。

M. 博恩:《爱尔兰土地问题》(《社会科学文献》),第20集。

杜冈-巴拉诺夫斯基:《土地改革》,1905年。

土地改革运动:

华莱士:《土地国有化》,1882年。

亨利·乔治:《进步与贫穷》,译自英文,1905年;《讲演和论文选集》,译自英文,1905年。

达马什克:《土地改革》,译自德文,1907年。

M. 杜冈-巴拉诺夫斯基:《土地改革》。

第九章　整个社会收入的变化

洛贝尔图斯和马克思的观点。萨克森和普鲁士社会收入的变化。新中产阶级。英国的统计资料。

洛贝尔图斯和马克思认为，资本主义经济的发展同时伴随着富有和贫穷的发展。例如，洛贝尔图斯写道:“社会是越来越向对立的方向发展的。没有产业的阶级日益向下发展；而小集团日益向上缩小，其巨大财富的积累却越发增多；居这些对立现象中间的、可调和的阶级，就其人数或收入而言，都在迅速地减少。”① 洛贝尔图斯利用英国统计学家巴克斯特 1867 年的资料，对英国社会结构描绘出下述轮廓:处于极端贫困境遇、靠社会救济维持生活但对社会无多大俾益的分子——乞丐，这些穷人好象社会这座高楼大厦死死压住的厚实土层，处在最底层。这些人在 1867 年约占联合王国人口 10%。后来，国家真正的力量，即洛贝尔图斯描绘的、养活社会其他阶级并以自己的劳动兴建起国家的高楼大厦，象酷爱劳动的蚂蚁一样的工人阶级结成的强大基础突起了。这个阶级加上穷人约占全人口 77%，然而，他们的收入只占国民收入的 40%。收入不多(年收入 60—300 英镑)的有产阶级占人口 22%，其收入占 24%；中等收入(从 300--1,000英镑)的有产阶级占人口 1%多一

① 洛贝尔图斯:《关于社会问题的论述》，德尔出版社，第 2 卷，第 88 页。

点，其收入却占国民收入10%以上。洛贝尔图斯把这些不大发展的现代社会的中产阶级，描绘成是支持大财主——富有阶级的薄弱基础，而富有阶级却是由几万家形成的人数极少的集团，在他们手中集中了大约26%的国民收入。

洛贝尔图斯认为，就结构而言，资本主义的发展必然要导致社会离开金字塔式的结构越来越远，因为塔中逐渐堆积的土层体积随着塔的高耸而渐渐减少，并使社会越来越接近轴线中心，即接近联结无产阶级和富有阶级这种社会对抗的中产阶级这根细长草茎。

马克思的观点也完全是这样的。马克思写道："资本巨头不断减少，贫困、压迫、奴役、退化和剥削的程度不断加深，而日益壮大的、由资本主义生产过程本身的机构所训练、联合和组织起来的工人阶级的反抗也不断增长。"① 按照马克思的意见，资产阶级数量上的减少，定会减少无产阶级争取未来社会革命胜利时的困难，但是，这只是涉及到关于"人民群众剥夺少数掠夺者"的问题。

资本主义发展的实际进程究竟如何呢？能否看到中等收入者减少，少量收入者增多和资产阶级人数减少的现象呢？诚然，资本主义经济的发展要导致资本的积累和工业的集中。然而，生产集中同收入的集中却完全不同。工业企业可以办得越来越大，由于数家企业合并为一家，其数量会相应地减少，但获得巨额收入的人数却可能绝对地和相对地增加。股份公司的发展，虽然使资本主义企业相应减少，但资本家的人数却有可能增加。小工商企业受大工商企业排挤，标志居民无产阶级化。然而，居民的无产阶级化

① 参阅《马克思恩格斯全集》，中文版，第23卷，第831页。

却使其贫困程度不一样：雇佣工人的收入可能不低于甚至还会超过独自经营的小业主的收入。

对解决社会收入分配中重要而又困难的变化问题，唯一可靠的依据是所得税的统计资料。可惜，英国所得税资料不能提供确定得到一定数额收入的人数。德国却有这样的资料。

首先，这些资料证明：财主数不仅没有减少，正如马克思所认为的，反而迅速地增长着。桑巴特公正地说："我们随便以一万、二万、五万和十万马克收入作为限度，就可以随处看到一种结果；有这样收入的人，其人数的增加，比得到收入的另外某种人快得多。"① 百万富翁的人数没有减少，而在所有资本主义国家正以惊人的速度在增加。

上层集团的收入比中等的增长要快得多，而且，越快，收入就越多。例如，下面就是普鲁士的统计数字。②

1870—1902 年间得到相应收入人数增加的%	
收　入(马克)	%
3,000—6,000	284
6,000—9,600	345
9,600—28,800	487
28,800—100,000	591
100,000 以上	1,288

洛贝尔图斯和马克思认为居民中的中产阶级人数在减少，这是根本不正确的。恰恰相反，在新时期，这些阶级的增长尽管不如

① 桑巴特：《社会主义和社会运动》，1905 年，第 5 版，第 85—86 页。

② A. 瓦格纳：《国民收入和国民财产统计方法》，(普鲁士王国统计局刊物，1904 年)。

富有阶级那样快，但也相当快。例如，普鲁士收入在3,000马克以上的人数增长情况：①

普鲁士地区收入在 3,000 马克以上者的人数增长情况		
1873 年	1894 年	1902 年
123,284	319,317	449,741

此外，谈到社会贫穷阶级，他们与全体人口相比，其人口数在下降。例如，萨克森收入低于800马克的人数占总人口的%如下：

年份	收入
1879 年	76.9
1894 年	65.3
1904 年	54.8

普鲁士地区收入低于900马克的人数占总人数的%：1896年为70.7%而1906年只占61.7%。②

总的说来，普鲁士在1853—1882年间收入分配的变化如下：③

① 施穆勒：《政治经济学概论》，第2部，第460页。
② 菲利波维奇：《政治经济学概论》，第1部，第343页。
③ A.瓦格纳，见其文选，第81页。

年份 \ 收入	900 马克	900—3,000	3,000 马克以上
1853 年	83	16.1	0.9
1882 年	71.6	24.9	3.5

最近以来，关于普鲁士收入分配中发生变化的性质，可以根据下列数字来判断：①

	相应收入的人数（千人）		增长额
收入（马克）	1893 年	1902 年	%
900—3,000	2,118	3,310	56
3,000—6,000	204	291	43
6,000—9,500	55	77	40
9,500—30,500	46	64	39
30,500—100,000	9	13	44
100,000 以上	1.6	2.7	69

从上表看，百万富翁人数增长最多。中产阶级其人数都增长较快，但比收入 900 到 3,000 马克者以及比工人阶级和职员中的相应的中等和高等阶层的人要少。收入少于 900 马克者，即最贫穷的居民阶层，其人数略有减少。

诚然，不应当忽视，货币收入普遍提高在某种程度上取决于昂贵的生活费用。而这种提高无疑是几乎从全体居民阶层来看的。不管怎样，各类居民收入的真实变化情景，根本不象洛贝尔图斯和马克思所描绘的情景一样。

① 施穆勒：《政治经济学概论》，第 2 部，第 461 页。

然而，如果中等一类的收入按其人数和收入额远不是缩小，相反，而是迅速增加，则中等一类的社会成分将发生重大变化。上层无产阶级将代替原先独立的生产者和买卖人。因此，中等阶级将与日益增长的居民无产阶级化而同时增长。

无产阶级的收入增长，但这并不标志着资本家减少对工人的剥削。恰恰相反，可以认为，资本主义剥削工人的程度不仅没有减弱，反而迅速地加强了。工人得到的货币收入越多时，保持自己所创造的产品份额就越少了。例如，象鲍利这样细心的研究者所得出的结果是①：

年　度	英国的工资总额	其他居民阶级的收入	非工人阶级的收入与工人阶级收入的%
	单位：百万英镑		
1860	392	440	112
1866	464	566	122
1870	486	606	125
1874	609	735	121
1877	591	782	132
1880	567	778	137
1883	609	818	134
1886	605	840	138
1891	699	912	130

当然，工人阶级的收入是日益增长，然而社会其他阶级收入的增长不大。工人和资本家之间的鸿沟永远不会消失，而会越来越深化，工人和资本家之间的隔阂会越来越扩大。

① 鲍利："英国平均工资的变化"，载《皇家统计协会杂志》，第58期，第248页。

参考书目

达德利·巴克斯特:《国民收入》, 1868 年。

洛贝尔图斯:《关于社会问题的论述》,德尔出版社, 1885 年,第 2 版。

马克思:《资本论》,第 1 卷。

吉芬:"中世纪后半期工人阶级的发展",《财经文集》,第 2 辑, 1890 年。

鲍利:"英国平均工资的变化",载《皇家统计协会杂志》,第 58 期。

伯恩施坦:《社会主义的先决条件》,涅尔出版(俄译本), 1898 年。

考茨基:《伯恩施坦和社会民主纲领》(俄译本)。

尼奇克:《普鲁士人的收入和财富》, 1902 年。

A. 瓦格纳:《国民收入和国民财富的统计方法学》(普鲁士皇家统计局), 1904 年。

施穆勒和菲利波维奇合编的教程。

第 五 篇

整个资本主义经济

第一章 社会资本循环和市场理论

一、社会资本的循环。资本的商品、货币和生产形式。市场问题。二、古典学派的市场理论。萨伊的观点。李嘉图的资本积累理论。三、西斯蒙第的市场理论。过剩产品。国外市场。马克思的观点及其学派。西斯蒙第理论的得失。四、市场问题的解决。考察整个社会经济的方法。魁奈。马克思。规模不变和规模扩大的社会资本再生产图式。资本积累。资本主义经济的奇谈怪论。资本主义的弹性纽带。五、市场理论的实践检验。从事消费品生产的居民人数的减少。资本主义国家的国内和国外市场。六、资本的国际转移和新兴的资本主义国家的市场。资本国际流动的原因。新兴资本主义国家较为有利的市场条件。俄国。农民的消费和俄国资本主义工业市场。市场理论和马克思主义。

一、社会资本的循环 在资本主义经济中，产品不只是为自身消费，而是为销售生产的。如果产品找不到销路，资本家不仅得不到利润，而且还会失去自己的资本。为了能收回资本，就得把资本主义生产的产品不间断地销售出去；如果销售因故或长或短

地中断一段时间，资本主义生产也就必然随之中断。

因此，资本主义生产过程是以社会资本形式不断变换为前提的。社会资本形式的不断变换形成**社会资本的循环**。如果说商品一进入销售领域就开始了资本循环，那么，资本循环的第一步就是商品转化为货币，即商品资本转化为货币资本。接着就是第二步，货币转化为再生产所必需的物品，即资本家用出售产品取得的货币来购买生产资料和劳动力。然而，由于在资本主义生产过程中所创造的商品价值也包含着剩余价值，因此，商品价值有相当一部分并不转化为下一步资本主义生产所需的资料，而是转化为资本家阶级的消费品。这部分商品价值一转化为供资本家阶级消费的商品就不再流通。与此相反，转化为生产资料和劳动力的那部分价值则继续循环，并在生产过程中转化为新的商品，创造剩余价值，资本循环也就到此结束，然后又以同样的形式开始新的循环。

这个循环的全过程，可用如下图式表示：①

$$\begin{array}{ccccccc} W & \text{——} & G & \text{——} & \genfrac{}{}{0pt}{}{Pm}{A} & \cdots P \cdots & W \\ + & & + & & & & + \\ w & \text{——} & g & \text{——} & w & & w \end{array} \quad ②$$

① 这个图式是稍有改动的马克思的图式（见《马克思恩格斯全集》，中文版，第24卷，第87页）。资本循环可以从任何一种资本形式，如货币形式或生产形式开始。但是，我们在考察整个社会经济的资本循环时，恰恰应该把商品形式看做是资本循环的起点和终点，这是因为社会生产过程最终是以制成商品结束的，而货币则不过是商品流通的简单工具。马克思正确地指出："W′……W′ 是魁奈《经济表》的基础。他选用这个形式，……这就显示出他的伟大的正确的见识。"（《马克思恩格斯全集》，中文版，第24卷，第115页。）上文所引的图式，是以假定规模不变的资本再生产为前提的。而在规模扩大的资本再生产、资本积累的条件下，资本家占有的剩余价值，有一部分不再转化为资本家的消费品，而转化为生产资料，从而使商品资本的价值在资本循环终结时比在开始时增大。

② 原文图式均用俄文字母表示，为便于阅读起见，参照通用图式，一律改用德文字母，下同。——校注

W 代表用以补偿在生产过程中消耗掉的资本的那部分商品价值；w 代表相等于剩余价值的那部分商品价值；G 和 g 分别代表转化为货币的那部分价值和剩余价值，Pm 和 A 分别代表生产资料和劳动力的价值，P 和虚线代表生产过程。

上一行大写字母概括地说明资本本身的循环，下一行小写字母说明在资本主义生产过程中所创造的剩余价值的循环。上一行字母表明，商品资本是怎样转化为货币资本，再转化为生产资料和劳动力，随后进入生产过程，从而使消耗掉的资本重新转化为商品，并创造出剩余价值的。下一行字母表明，剩余价值是怎样循环的，剩余价值先以商品形式出现，再转化为货币形式，然而又转化为资本家消费的商品。

由此可见，社会资本在其循环过程中是以**商品**资本、**货币**资本和**生产**资本三个不同的形式连续出现的。在生产过程中，资本只改变它的物质形式，而不改变它的占有者，因为握有劳动力和生产资料的资本家，也支配着生产资料转化为随后转入交换的新产品的过程。但是，在商品转化为货币资本、货币资本转化为生产资本的过程中，资本仅仅是从一个占有者手里转到另一个占有者手里而已。

在卖和买这两个行为中，就资本主义经济条件来说，买是不会遇到什么困难的，只要有货币，就很容易买到商品。

至于说资本在流通的另一个行为——卖，情况就不同了。在资本主义经济中，卖比买要困难得多。**某种商品销售点的总和叫做该种商品的市场**。资本主义经济一个最明显的特点，是每一种商品的市场通常都供给充足，甚至供过于求。商品供不应求，在现

代经济条件下，只能是一时的。相反，商品供过于求，不仅是现代经济制度下屡见不鲜的现象，而且是普遍的规则。商品过剩以至很难销售出去，是现代商品市场常见的正常的状况。

由此而产生争夺市场的斗争，这已经成为现代经济生活一个异常突出的特点。

在资本主义经济条件下，生产商品并不困难，困难的是销售商品，为商品寻找市场。这后一项任务，就其重要性来说，足以迫使前一项任务退居次要的地位。大家知道，现今的销售组织是多么复杂，一个企业主要花多大的力气，才能把自己的商品打入充斥着各色各样商品的市场。供给通常总是走在需求前面，并超过它。因此，只要能刺激需求，商品生产者是什么都愿意干的。

市场，是现代经济生活赖以发生千丝万缕联系的中枢。市场支配生产，而不是生产支配市场，这就是资本主义经济制度给人造成的直接印象。资本主义经济虽然拥有庞大的生产力，但也只能有一部分得到利用。任何一个资本主义国家，如能充分利用其全部生产力，则随时都能大大地扩大自己的生产。那么，究竟是什么原因妨碍资本主义经济充分利用生产力，阻碍社会生产的增长呢？其原因只能是生产出来的商品很难找到销路，换句话说，就是市场不足。因此，市场是左右整个资本主义经济的核心力量，而资本主义生产所经常感到的市场不足，则是束缚资本主义生产发展的弹性纽带。

那么，究竟是什么原因造成市场不足，商品销售困难，以致资本主义生产总是压迫市场，总是超过市场容量呢？这就是经济学长期无力解决的重要而又困难的市场问题。

二、古典学派的市场理论　市场理论是由一位能力最差的政治经济学理论家让·巴·萨伊第一次在科学上提出的。他根本不善于深入钻研理论，总是浮在现象的表面。这个问题他之所以能提出来，是因为市场理论的中心思想是极其简单而肤浅的，但要了解由这一思想引出的合乎逻辑的结论、并用这一思想的观点来说明资本主义发展的具体事实，则是非常困难的。通常认为，富有阶级的奢侈生活，即所谓的非生产性消费，在国民经济中起着必要的作用，能够维持产品的社会需求，创造市场。萨伊认为这种意见是错误的，并提出了与之对立的观点："各种产品数量增长得越多，每种产品能找到的买主也就越多。"① 因为，要购买产品，就得先销售其他产品。商品最终只能与商品相交换，而货币只不过是交换行为的简单的媒介。一般的观点认为，如果没有非生产性消费，一部分商品就会缺少买主而找不到市场，商品就会过剩，社会也就出现供过于求。但难道事情果真如此吗？事实表明，一个人只要在生产产品，就证明他还有某种需求没有得到满足，要不他为什么还要进行生产呢？每个人从事生产，目的只能是为了满足自己的某种需要。这就是说，每一种商品都包含着对其他商品的需求，每一种商品的市场都是依靠其他商品建立起来的。也有可能生产市场上不需要的商品（这时就应该改变社会生产的安排），但不可能出现这样的情况，即所有商品的总供给超过社会对商品的总需求。如果一种商品的供给超过了社会的需求，那就是说还有另一种商品供

① 让·巴·萨伊：《政治经济学教科书》，1852年第3版，第1卷，第339页。一位俄国作者认为这个理论的真正创始人不是萨伊，而是詹姆斯·穆勒。对此，我不能同意，虽然詹姆斯·穆勒在理论上对市场问题的理解要比萨伊深刻得多。参见B.米勒：《萨伊—李嘉图的市场理论》（载《社会科学问题》，1910年第3期）。

给没有达到社会的需求。

这就是萨伊理论的实质所在。从上面的论述中可以看出，萨伊的全部论据都是以简单商品经济，即生产多少就消费多少的小商品生产者经济这一假设为基础的。但是，这样的论据，对于资本主义生产来说，显然是不够的，因为资本家生产的商品总是要多于他用于个人消费的商品。资本家要积累资本就得节制消费。因此，可不可以说，资本积累会导致商品供过于求呢？

对资本积累的问题，李嘉图及其学派已进行过考察，并且解决了它。他们认为，资本积累不会引起商品的总供给超过商品的总需求，这是因为资本家积累资本是为了把它转化为工资。

因此，资本的积累不过是参与生产过程的工人对资本的消费。从这个观点来看，就完全可以明白，为什么资本积累不管进行得多么快，任何时候都不会引起社会生产超过社会消费，不会引起商品供过于求；在资本积累的情况下，社会消费量一点也没有下降，只不过是工人的消费由于资本家消费的缩减而增加。

Д. C. 穆勒所描述的资本积累过程就是这样的。这样一来，主张不可能出现普遍生产过剩的萨伊的市场理论，就在资本积累的学说中得到了理论上的论证，结果，它不仅对简单商品经济，而且对资本主义经济都是正确的。

这就是萨伊市场理论追随者提出的论据，可以归结为一点，资本的积累也就是工人阶级收入的增加。但是，根据这个理论的观点，却无法理解资本主义经济中存在的一系列事实，首先无法理解十九世纪人民大众随着国民财富的增长反而趋于贫困化的事实。如果说资本的积累就是资本家的财富转化为工资，那末，资本积累得越快，转到工人阶级手里的国民财富就应该越多。然而，谁也无

法否认，在十九世纪，资本积累比以往任何时候都快。这根据李嘉图学派的理论，应该相应地有更多的国民财富转化为工资，因而，工人阶级的生活水平也可望得到极大的提高。可是，十九世纪前半期，工人阶级的生活水平非但没有提高，反而下降了，而且，这种情况恰恰就发生在资本积累最快的英国。这显然与李嘉图学派的学说是背道而驰的。

按照这个学说的观点来看，发展着的资本主义经济的另一特点，即工业危机的周期性，也是难以理解的。十九世纪初叶的几十年间，当工业危机还没有那么准确地重复发生的时候，还可以认为这些工业危机是由于商品流通的偶然混乱（如战争）造成的。但是，当发现英国每十年发生一次严重的工业危机，而且用尽一切办法来制止危机发生都无济于事的时候，就需要有一种有关危机的理论来解释现代经济制度下产生危机的规律性。古典学派的市场理论否认商品普遍生产过剩(这是每一次工业危机的特点)，不仅不能说明工业危机的必然性和周期性，甚至有意否认存在工业危机。正是这种理论存在着引人注目的弱点，不能说明资本主义经济的实际事实，这才促使经济学界另行创立了与之相对立的、而且迄今仍居于统治地位的市场理论。对这种市场理论作了充分阐述的，是西斯蒙第。

三、西斯蒙第的市场理论　西斯蒙第说："就象一个人的需求决定于本人的收入一样，社会的总需求决定于社会的总收入，因为社会是个人的集合体。但是，资本主义经济的发展造成社会收入的增长比生产的增长慢得多。工资不但没有增加，甚至还会下降，小独立生产者的收入也减少了。至于说资本家阶级的收入，它

与生产并不是成比例增长的，因为生产越增长，资本家就越难为自己的商品找到销路，所以他就不得不降低商品价格，从而减少了企业主的利润。利润的利率随着资本家扩大周转而不断下降。其结果，资本主义的发展必然导致国民收入的增长赶不上国民生产的增长。正因为社会需求决定于社会收入，所以，国民生产则快于社会需求即市场的增长。市场上出现了由于国民收入不足而找不到销路的过剩产品。一旦出现不是局部性的、而是带有普遍性的商品生产过剩，那无论怎样安排社会生产，市场也总是要出现过剩的产品，这是因为社会收入与社会生产相比要少得多得多。

资本主义为摆脱这种情况而采取的办法，就是开辟国外市场，把国内市场上没有销路的过剩的产品输往国外。所有的资本主义国家都竭力夺取国外市场来投入自己的过剩产品。但是，十分明显，国外市场迟早会被资本主义工业所占满，到那时，也就没有地方可投入过剩的产品了。①

西斯蒙第的理论有严密的逻辑结构，主要是对资本主义发展的事实作了完全合乎情理的解释。根据这个理论的观点来分析，就能充分了解资本主义各国为什么争夺国外市场，了解为什么会发生工业危机，人民大众为什么会随着国民财富的增长反而日益贫困化。可见，这个理论所以能在思想界留下深刻的印象，并且时至今日仍盛行不衰，就是毫不奇怪的了。马克思主义原理也吸取了这个理论。和西斯蒙第一样，马克思和恩格斯也认为，资本主义市场的容量大小决定于社会收入的多少，消费收入减少势必出现

① 西斯蒙第的市场理论，在他所著《政治经济学新原理》(1827年版)第2和第4册，以及《政治经济学论丛》第1、2、13、14篇中有所阐述。

过剩产品。就是现在，甚至以考茨基为代表的马克思主义者也主张这一观点。①

同时，上述两种市场理论，尽管在许多重大观点上有分歧，但有一点是一致的，那就是都认为消费需求是市场的限度。李嘉图也和西斯蒙第一样坚定地主张这一点。如果说李嘉图否认社会生产可能比社会对商品的需求增长得更快，那么，这也只是因为他认为社会消费总是随着社会需求的增长而增长，社会消费任何时候也不可能落后于社会需求。要知道，资本积累无非就是工人的消费取代了资本家的消费，也就是说，不管资本积累多么快，社会消费是不可能缩减的。同样，西斯蒙第虽然也把社会消费看做是社会需求的限度，但与李嘉图相反，他却认为资本积累会引起社会消费的减少，这是因为在这种情况下社会收入会相对地下降，而消费能力则是受收入总额限制的。

他们的争论也全都集中在这后一点上。

毫无疑问，在这一点上正确的是西斯蒙第，而不是李嘉图。李嘉图学派根本无法反驳西斯蒙第的论据。因此舆论公认西斯蒙第是胜利者，他的理论盛行了很长时期也是毫不奇怪的。要驳倒西斯蒙第的理论，只能有一种方法，即如何证明这个理论的出发点（关于市场容量与消费需求量之间有相对的必然联系的论点）是错误的。然而，这当然是萨伊—李嘉图学派无能为力的，正如现行的政治经济学也无能为力一样，因为西斯蒙第全部理论过去和现在都在坚持这个观点。

---

① 关于这一点，参阅拙著《马克思主义的理论基础》第9章，以及《周期性工业危机》，第3版，1914年，第2篇，第3章。

可是，这个论点不仅不是什么显而易见的真理，而且只能是毋庸置疑的谬误，它根深蒂固，并且披着真理的外衣。这个论点来自对资本积累过程的错误观念。这个学派指出，资本积累无非是把资本家的利润转化为新工人的工资。事实上，这完全是错误的，资本积累绝不单纯是工人阶级的消费取代了资本家的消费，因为积累的资本不仅转化为工资，而且还转化为生产资料，而生产资料并不属于任何一个居民阶级的消费要素。

四、市场问题的解决 为了圆满解决困难的市场问题，首先必须对资本积累过程作出科学的分析，并且不是对个别的私人资本而是从总体上对社会总资本的积累过程作出科学的分析。如果经济学家们无力解决这个市场问题，那只能是因为他们也从没有尝试把整个社会经济做为一幅图景来加以描述。

早在经济学史的初期，魁奈就向自己提出了这样的任务。正因为如此，他那著名的《经济表》才使当代人产生了极为深刻的印象：魁奈把社会经济看做是一个整体，在这个整体的范围内，商品进行流转，在消费和生产过程中消耗掉的那部分社会产品得到补偿。魁奈以后的一百多年间，没有一个经济学家作过任何一点尝试，走魁奈的路，运用魁奈的方法来研究国民经济现象。这也恰恰说明了为什么与整个国民经济的各种现象有关联的所有各个领域的经济理论，如关于社会资本分配和积累的学说，社会产品实现的学说等，状况都是不能令人满意的，也只有马克思才重新拾起魁奈之后已中断了的线索，在《资本论》第二卷中提出了整个社会经济的资本主义生产图式。只有在魁奈和马克思的方法（研究整个社会经济的方法）的基础上，才有可能科学地分析资本积累过程，

阐明社会产品实现的规律。①

资本主义生产是以货币资本转化为生产资料，然后商品资本又反过来转化为货币为前提的。但是，在对资本的社会再生产进行抽象分析时，可以忽略由于商品向货币转化困难而造成资本循环的混乱。资本的社会再生产，就是资本各个要素的再生产，以及这些要素通过交换的互相补偿。由于这种再生产和交换的结果，不论是资本家的利润（确切地说，即一切非劳动收入，或用洛贝尔图斯的术语来说就是租金），还是资本本身的各个组成部分都得到实现。

下面的图式表述了社会资本原有规模不变的社会资本再生产：

I. 生产资料生产②

720pm＋360A＋360m＝1,440。

II. 工人消费品生产

360pm＋180A＋180m＝720。

III. 资本家消费品生产

360pm＋180A＋180m＝720。

这个图式表明，当剩余产品全部用于消费时，资本主义生产在

① 这里需要指出的是，马克思的分析并没有完，对任何一般结论来说，其本人并没有作完，也没有采用。在市场理论方面，马克思作出的一般结论是附和了西斯蒙第的错误观点。

② 图式中原用符号字母，均系俄文。一项为 c，即为 средства производства（生产资料），二项为 p，即 рабочая сила（劳动力），三项为 п，即 прибавочный продукт（剩余产品）。为便于阅读起见，现参照通用标法，相应改为：pm＋A＋m。下同。——校注

社会经济总体中是怎样分配的。每一个图式的第一项，都可以用某一价值单位(百万卢布、百万马克、百万法郎等等)表示用于某种生产的生产资料价值;第二项表示劳动力价值(工资);第三项表示剩余产品的价值，在这里可以视为资本家的利润。假定各个图式中生产资料同工资和利润的比例不变。第一个图式表示生产资料生产，第二个图式表示工人消费品生产，第三个图式表示资本家(确切地说，即消费剩余产品的所有阶级)消费品生产。绝对数字是任意假设的。固定资本与流动资本的区别,为叙述简便起见,在图式中略而不提:虽然实际上生产资料一年只有一部分被消耗掉并需要补偿，但在图式中却假定生产资料在一年内全部消耗掉并全部得到补偿,换句话说,假定固定资本也和流动资本一样地进行周转。

在第III生产部门,从图式来看,是制造资本家消费品的。这类商品(价值为720)怎样才能在市场上得到实现呢?图式给了明确的答案。这些商品有四分之一用于本部门资本家的消费(180);四分之一用于第II生产部门资本家的消费(其利润也是180);其余部分则用于第I部门资本家的消费(其利润为360)。通过不同产品的交换,第III部门的工人得到180的消费品,即第II部门的产品;而第III部门的资本家得到360的生产资料，即第I部门的产品。这样,第III部门的商品就全部得到了实现。

第II生产部门商品(工人的消费品,价值也为720)的实现途径如下:这些商品有四分之一(180)用于本部门工人的消费，四分之一(180)用于第III部门工人的消费;其余的二分之一(360)用于第I部门工人的消费。通过交换，第II部门的资本家从第III部门

得到180的消费品，从第I部门得到360的生产资料。

第I部门的商品（价值为1,440的生产资料）有二分之一（720）用于本部门；四分之一（360）用于第II部门的生产，四分之一（360）用于第III部门的生产。通过交换，第I部门的资本家从第III部门得到360的消费品，而工人则从第II部门得到360的物品来满足他们的需要。

全部商品供求完全相等。所生产的生产资料的价值（1,440）等于社会生产所需要的生产资料价值（720+360+360）。工人消费品的价值（720）等于工资总额（360+180+180），而资本家消费品的价值（也是720）等于利润总量（360+180+180）。每个部门的商品，一部分在本部门内进行消费和交换，另一部分则与其他两个部门的商品进行交换。

需要注意的是，在这个图式中，生产资料与工人和资本家的消费品是同时生产，同时在市场上流通的。这一点本来是十分明显的，但恰恰也是斯密—李嘉图学派和西斯蒙第学派所不了解的。在他们看来，全部社会产品可以分为各项社会收入。然而，在上述图式中，社会产品的价值为2,880，而社会收入都只有1,440，仅等于社会产品价值的一半。社会产品虽然超过社会收入总额一倍，但还是在市场上销售一空，所以，根本不会出现社会供给超过社会需求。

但是，为了使需求和供给达到平衡，就需要根据需求，对社会生产进行按比例的分配。一旦生产的分配比例失调，一些产品就会生产过剩，而另一些产品就会供不应求。

上面的图式说明了没有资本积累、即剩余产品全部用于资本

家个人消费的情况。

下面的图式则说明假定在资本家把一半剩余产品转化为资本的条件下出现社会资本积累的情况。

社会资本扩大再生产(资本积累)

第　一　年

I. 生产资料生产

$840pm+420A+420m=1,680$。

II. 工人消费品生产

$420pm+210A+210m=840$。

III. 资本家消费品生产

$180pm+90A+90m=360$。

第　二　年

I. 生产资料生产

$980pm+490A+490m=1,960$。

II. 工人消费品生产

$490pm+245A+245m=980$。

III. 资本家消费品生产

$210pm+105A+105m=420$。

第　三　年

I. 生产资料生产

$1143^{1}/_{3}pm+571^{2}/_{3}A+511^{2}/_{3}m=2,286^{2}/_{8}$。

II. 工人消费品生产

$571^{2}/_{3}pm+285^{5}/_{6}A+285^{5}/_{6}m=1,143^{1}/_{3}$。

III. 资本家消费品生产

$$245pm+122^{1}/_{2}A+122^{1}/_{2}m=490。$$

假定第一年内社会生产总额与前引第一图式相同，生产资料、工资和利润三项价值的比例亦均与前式相同（即：2:1:1）。只是社会生产的分配有所不同，因为资本家把自己收入的一半不再用于个人消费，而是把它转化为资本，从而改变了社会需求的性质。既然资本家消费品的需求缩减一半，那么生产资料和工人消费品的需求就要相应地增加。上述图式所表述的社会生产的分配，是假定社会产品的需求与供给相等，尽管剩余产品一半用于资本家消费，一半转化为资本。

这个图式是用下列方法得出的。在前引第一图式中（见本书第 635 页），资本家的利润等于 720。我们假设：资本家利润有一半(即360)用于消费，一半用于积累。由于有了资本积累，第一年内资本家的消费为 360，因而第一年内第III生产部门(资本家消费品生产)的生产也应等于 360。这个数字应按 2:1:1 之比（因为我们在第一图式中采用了这个比例)，分解为生产资料、工资和利润三项，因而，第III生产部门图式可以用 180+90+90表示。

这样，我们就在上述图式中得出了第一年内社会生产第III部门的数字。前两个部门亦可根据下列方式算出。

根据供给情况，资本家把一半利润即 360 用于积累。这用于积累的利润又全部分别用来购买两类产品，即用于生产资料和工资。我们假设生产资料与工资的比例为 2:1，那么，用于积累的利润 360 则应分为生产资料 $240\left(\frac{360\times 2}{3}\right)$ 和工资 $120\left(\frac{360\times 1}{3}\right)$。

总之，为了使资本积累成为可能，生产资料的生产就得增加

240，而工人消费品的生产就得增加120。换句话说，在实行积累的一年内生产资料的生产应为1,680(即第一图式的1,440+240)，而消费品的生产则应为840（第一图式的720+120)。

这样，我们就得到了三个部门的生产总额。所以也就不难得出各个图式。第三图式我们已经得出来了。现在再把1680（第一部门生产总额)按2:1:1之比进行分配后得出第一图式，这就是：840+420+420。

我们把第II部门的生产总额840按2:1:1之比进行分配即可得出第二图式，即：420+210+210。这样，我们就得到了第一年的资本积累图式。

第二年积累图式可用如下方法得出：第一年的利润等于720，在第一年内资本家把其中的360资本化。根据我们的假设，生产资料、工资和利润的比例为2:1:1，因此，如果生产资料和工资＝360，则新增加的利润＝120，换句话说，第二年资本家的总利润＝720+120＝840。

在第二年内资本家所得利润又只有一半用于消费，即840÷2＝420，于是，我们就可以得到第二年内社会生产的第III部门的图式，即把420按生产资料、工资和利润的比例进行分配，即可得到第二年的第三个图式(210+105+105)。

第二年的社会生产第I部门的图式，我们可用如下方式得出。资本家在第二年把所得利润的一半即420资本化。从这420中，生产资料占280，工资占140（按2:1的比例分配)，这样第I部门第二年的生产总额为1680+280＝1960。

第二年社会生产的第II部门生产总额则为840+140＝980。

我们再把第Ⅰ和第Ⅱ部门的数额分别按生产资料、工资和利润的比例进行分配，即可得出第二年的第一个图式（980＋490＋490）和第二图式（490＋245＋245）。

在第一年内制造的产品将按如下途径实现。资本家消费品（第Ⅲ部门）的生产为360。我们假设资本家只消费所得利润的一半，第一年内第Ⅰ部门资本家的利润为420，所以，他们对消费品的需求为210，第Ⅱ部门资本家对消费品的需求为105，而第Ⅲ部门资本家对消费品的需求则为45。这样，需求总额等于360，也就是说，与消费品的供给总额完全抵消。第一年工人消费品的生产为840。第二年扩大生产所需要的这类消费品数额，第Ⅰ部门为490，第Ⅱ部门为245，第Ⅲ部门为105，也就是说，又正好和生产数额相等。同样，第二年生产对生产资料的需求（第Ⅰ部门生产为980，第Ⅱ部门生产为490，第Ⅲ部门生产为210）也和第一年生产的生产资料价值（1,680）相等。这样，第一年的全部产品就在第二年内得到实现。

但是，第二年扩大生产是为了什么呢？我们有什么理由认为第二年对生产资料和工人消费品的需求要比第一年多呢？我们所根据的，仍然是假定资本家在第二年也和第一年一样，把一半利润转化为资本，而不用于个人消费。第二年的生产是在一半利润继续用于积累的条件下进行分配的，因此，对第二年产品的需求就得由第三年的扩大生产来创造。

在第二年年底生产出来的生产资料为1,960，工人消费品为980，资本家消费品为420。我们不妨考察一下这些产品究竟是怎样得到实现的。

第二年的利润总额等于840(490+245+105)。我们假设，资本家把所得利润的一半用于个人消费。这样，第二年生产的资本家消费品 420 就找到了市场。第三年的生产资料 ($1,143\frac{1}{3}+571\frac{2}{3}+$ $+245$)为 1,960，和第二年生产的生产资料价值 1,960 相等。第三年的工资 ($571\frac{2}{3}+285\frac{5}{6}+122\frac{1}{2}$)为 980，和第二年生产的工人消费品 980 相等，这样，第二年的全部产品都在第三年内得到实现。这是因为第三年的扩大生产为它们开辟了市场。第三年的图式，也是用第一年和第二年那样的计算方法得出的。第三年的社会生产将在第四年的社会需求中得到实现。第四年的图式本书没有单列出来，但很容易算出它。

这里没有必要继续分析第四年、第五年以及其后年份的生产分配。上面列举的图式，可以清楚地证明一个本来很简单、但却由于对社会资本再生产过程认识不足很容易遭到反对的思想，那就是资本主义生产本身能够为自己开辟市场。只要拥有足够的生产力，能够扩大生产，就能在社会生产按比例分配的条件下相应地扩大需求，因为在这种条件下，每一种新生产出来的商品，就是一种新出现的能够获得其他商品的购买力。①

第一图式就已经证明，社会产品完全分解成国民收入各部分的老观点，是站不住脚的。第二图式可以使我们看清古典学派关于资本积累过程的全部学说的错误。资本积累绝不等于一种社会

---

① 上引图式，是按比例进行的社会生产和分配的算术图解。我所主张的论点，本来可以从数学上用一般公式加以证明，但是这样一来，叙述就会过于抽象，使看不惯抽象代数公式的普通读者不易接受。这项工作由我们大学研究班的 H. 伯恩施坦完成了。请读者参看他写的一篇内容极其丰富的论文。见《社会科学问题》1910 年第 3 期上所载 H. 伯恩施坦《马克思和杜冈-巴拉诺夫斯基的市场理论》一文。

消费代替另一种社会消费。用于积累的资本固然转化为工资，但也转化为生产资料。因此，只有相当于工资的那部分资本转化为社会消费的要素，而另一部分则完全退出社会消费，充当了不再变成任何收入的那部分社会支出。

在一定的生产规模情况下，资本积累速度的任何加快都等于社会消费的绝对缩减。资本家把自己的收入用于个人消费时，收入全部转化为社会消费品；一旦把收入转化为资本时，则收入只有一部分转化为社会消费品，而另一部分完全退出社会消费资金而转入社会生产资金。在这种情况下，对生产资料的需求代替了对消费品的需求。

这一点从上述两种图式中可以清楚地看出来。在第一图式中根本没有资本积累；这时对全部商品的需求为 2880 价值单位，而对消费品的需求为 1,440 价值单位。在第二图式中，资本家把一半收入资本化，因此，在第一年内生产的消费品就少得多，只有 1,200(工人消费品 840＋工人消费品 360①)；在第二年内生产的消费品为 1,400(980＋420)，然而全年所生产的产品总值却达3,360。第二年生产的全部产品，无论是消费品还是生产资料，如图式所示，全部为第三年的消费和生产消耗掉。因此，我们在比较分析第一图式和第二图式时，可以看到：**在社会消费缩减的同时，社会生产的扩大，并不会破坏社会供求关系的平衡。**②

在上述资本积累图式中，假定对劳动力的需求是随着社会生

① 原文如此，后者应为资本家消费品。——译者

② 在第二图式中，假定资本积累速度不变，因而消费品在社会产品中所占的比重每年也都不变。资本积累速度稍一加快，消费品的比重就会有所下降。

产的增长而增长的。然而事实上，随着技术的发展，工人在生产过程中越来越被生产资料——机器所取代。在资本支出中，用于工资的部分越来越少，而用于生产资料的部分则越来越多。与机器相比，工人显然退居于次要地位，同样，与生产资料的生产性消费市场相比，工人的消费市场也退居于次要地位。然而，市场不会因此而有任何缩小，只不过是社会需求的性质有所改变：对生产资料的需求代替了对消费品的需求。

工资是一项社会收入，而机器却不创造任何收入。因此，用机器来代替工人，就会使社会收入相对减少；生产资料在资本中所占的比重越大，资本转化为各项社会收入的比重也就越小。在这种情况下，社会生产总额增长，社会财富总额也随之增长，而社会收入总额却随之相对地（如果机器代替工人的过程相当快，则是绝对地）减少。只是这时不会出现任何多余产品，因为在这种场合，对生产资料的需求已完全替代了对消费品的需求。机器与工人一样，在进行工作时也需要一定的经济费用。例如，在生产某一产品时，如果机器代替了工人，工人阶级消费品的社会需求就会相应地减少，然而，对机器本身的需求，对机器运转所必需的一切物品如燃料、润滑油等等的需求却要相应地增长。总之，商品市场是不会有丝毫缩小的，只不过是市场上需求的商品种类有所改变罢了。这样，**在社会收入减少的同时，社会财富（指社会所拥有的产品数量）却有可能增加。**

这些结论不管听起来多么离奇，但都是从分析整个资本主义经济的资本循环中自然而然得出来的。正因为经济学家从不运用这样的方法来研究整个资本主义经济，所以才在科学上形成所谓在资本主义经济中市场容量决定

于社会消费的观点。

然而，斯密—李嘉图学派也好，西斯蒙第学派也好，他们对市场问题的一切论断恰恰都是从这个论题出发的，因而，无论哪个学派都不能解决这个问题。

从社会整体上以图解的方式来考察资本主义经济，就必然得出在资本主义经济中社会消费完全不能决定市场容量的结论。社会产品不仅包括消费品，而且包括生产资料。随着资本的积累，消费品的需求就必然不断缩减，这是因为用于积累的资本只有一部分转化为工人消费品，其余一部分则转化为生产资料。然而，社会需求总额是不会减少的，因为消费品需求的减少部分，可以由生产资料需求的增加来弥补。总之，**在按比例安排社会生产的情况下，不管消费需求减少多少，都不会使市场上的产品供给总量超过产品需求总量**。

但是，难道消费不是生产的本来目的吗？难道生产不就是制造人类消费品吗？对此应该回答：经济制度有各种不同的类型，在**对抗性**的经济制度下社会生产的目的不同于在**协调型**的经济制度下社会生产的目的。

对于协调经济，无庸置疑，其活动目的就是消费。协调经济的特点，是生产个人消费品的工人本身就是生产资料的占有者。在对抗性经济（奴隶制经济、封建制经济、资本主义经济）中则不然，经济企业的领导者不是工人，而是另外一些人，即生产资料的占有者。工人只不过是生产资料而已。对资本家—企业主来说，耗费人力和耗费生产资料是毫无区别的。在他们看来，工人需要粮食和马需要燕麦，两者之间是没有什么区别的。当然也可以说，工人本

身购买消费品，就象资本家购买牲畜消费品一样，从市场产品的分配观点来看，谁是买主完全是无关重要的，重要的是怎么样取得购买手段。工人用资本家为支付给他的钱购买自己的消费品，就如同资本家用钱为机器购买煤一样。因此，对工人消费品的需求，就象对煤的需求一样，同样是由资本主义生产的需要来调节的。

虽然工人最终认为自己是人，而不是生产资料，但对资本家来说，工人终究不过是生产资料。由此而引起了工人与资本家的社会斗争，但是这场斗争是在商品市场之外进行的，因为对商品市场来说，工人消费品和役畜消费品与一般生产资料是毫无区别的。

马克思曾指出，在商品经济中，商品这东西好象被视为神物，成为创造人的主宰者。这就是马克思所说的商品经济拜物教。资本主义经济的拜物教还在继续发展，马克思对它的实质尚不完全了解。如果说在商品经济中，是物变成人，那么，资本主义经济就把人变成物。在资本主义经济中，人就会被贬黜为劳动工具，成为机器的等价物。

这样，由此产生了现代政治经济学无法理解的有关资本主义经济的奇谈怪论，说什么在资本主义经济中，不是社会消费支配社会生产，社会消费不是社会生产的目的，而恰恰相反，是社会生产支配社会消费，社会生产是社会消费的目的；不是资本为人服务，而是人为资本服务——这就是资本主义经济的座右铭。如果马克思学派接受了西斯蒙第的市场理论，那就只能是由于逻辑上的混乱而不忠于马克思主义的基本原理的结果。资本主义经济的动力不是人的消费，而是资本积累。资本积累的过程就是一种循环过程，商品资本转化为货币，随后转化为生产资料和劳动力，随后又

转化为商品。在这种循环过程中，每一个环节可以看作既是手段（对后一个环节来说），又是目的（对前一个环节来说）。例如，什么是资本主义生产的目的——是生产粮食（人的消费品）呢，还是生产生铁（生产性消费品）？这就取决于我们是从哪一点开始来考察资本循环过程的。

如果我们考察的，譬如说是农业生产，那么它的目的就是生产粮食，而生产生铁（犁）只不过是达到这个目的的手段。反过来，如果在炼铁厂，生产的目的就是生铁，而生产炼铁工人吃的粮食就不过是达到这个目的的手段。这就是说，无论是粮食还是生铁，都同样可以看作既是目的，又是手段。通常那种把粮食和生铁对立起来（即把目的和手段对立起来）的观点，只能证明对资本主义经济规律的无知。

社会财富增长，同时社会收入缩减，并且不会破坏社会需求和社会供给关系的平衡等诸如此类的资本主义经济的奇谈怪论，其产生原因在于资本主义经济的社会收入包括两种不同经济性质的收入：支配社会生产的不劳动阶级的收入和被当做生产资料使用的工人阶级的收入。在资本家看来，工人的收入就是支出。工人收入的这种两重性，来自工人经济作用的两面性，是由工人既是生产资料又是消费者这一特点决定的。工人作为生产资料，可以或多或少被机器所代替。机器替换工人的结果，社会产品总额增加了，所以社会财富非但没有减少，反而增加了；但是社会收入却减少了，这是因为工人阶级的收入减少了。在这种情况下，社会生产总额增长，而社会消费总额却下降。资本主义的所有这些离奇现象，是在对抗性经济的基础上产生的，事情很清楚，假如工人掌握

了生产资料，就根本不会有同类情形。但是，资本主义经济的主宰者不是工人，而是那些把工人当作简单的生产手段的人。

这样一来，在社会生产按比例安排的情况下，不管社会消费需求怎样缩减，社会需求和社会供给总是平衡的。似乎由此可以得出结论，认为资本主义经济永远不会有市场不足之忧。但令人不解的是，为什么资本主义企业是这样难于为制成品找到买主？为什么争夺市场成为资本主义经济这样突出的特点呢？

其原因可以作如下解释。资本主义生产拥有庞大的生产力，总是极力扩大产品的数量。但是，只有在社会生产有比例安排的条件下，才有可能销售出这些产品。资本主义却没有任何组织方法来进行这样的生产安排。在此基础上就会产生资本主义工业危机，其实质将在下一章阐明。这里姑且指出一点：在资本主义经济中，缺乏任何办法来有比例地安排生产，这种情况起着一种经常抑制资本主义生产，阻碍资本主义生产发挥其全部生产力的弹性组带作用。这就是资本主义经济制度下产品实现困难的根本所在。市场对资本主义来说总是不足的，这并不是因为资本主义产品的消费者太少，而是因为在资本主义经济的条件下，按有比例地安排社会生产是根本办不到的，而即便能接近这样的比例，资本主义也得费很大的周折，经过危机和一些过度膨胀的企业倒闭之后才能办到。

五、市场理论的实践检验　任何一种经济理论，只有经过事实检验，才能认为有充分的根据。象上述市场理论那样，完全背离通常的观点，并且似乎有点奇谈怪论的学说，就更需要经过事实来验证了。我们从上面的阐述中可以看出，这一市场理论的实质

就是：对生产资料的需求，也和对消费品需求一样，可以创造它的商品市场，因此，消费品的比重无论怎样缩减，也不会使资本主义产品的实现产生任何新的困难。

的确，事实也证明，消费品生产增长较慢，而生产资料生产增长较快，是资本主义发展的特点。早在几十年以前，在资本主义工业中占主导地位的是棉纺织业，而现在却是制铁业。就生产的规模来说，西欧许多国家的农业几十年来都处于停滞状态。纺织业也几乎处于同样的停滞状态。与此相反，生铁、化学产品、机器、煤等一般生产资料的生产却有了极其迅速的增长。因此，从事消费品生产的人口比重日趋下降，而从事生产资料生产的人口比重却不断增长。

最近一次1907年德国工业统计调查资料表明，从事生产资料生产的人口有了大量增加。有关普鲁士的统计数字如下表所示：

	就业人数(千人)		增加比重(%)
	1895年	1907年	
纺织工业	441.9	445.5	0.8
服装业	800.5	901.8	12.7
食品加工业	586.4	706.7	20.5
饮食业	326.0	446.7	37.0
土石加工业	314.3	447.5	42.4
金属加工业	383.9	573.4	49.3
建筑工业	596.7	919.7	54.1
化学工业	66.7	106.0	59.0
矿业	458.5	736.4	60.6
机器和工具制造业	329.4	655.8	99.1

纺织业(更不用说农业)工人人数几乎没有增加，工人阶级的收入增长很慢，以致人民大众对服装的需求无法很快增长。在1895—1907年期间，纺织

工业的就业人数比重有了明显的下降。相反地，生产资料的生产却以惊人的速度增长着。机器和工具制造业的生产增长得更快，就业人数几乎增加了一倍。普鲁士纺织业的就业人数，在 1895 年还比机器和工具制造业多得多，可到了 1907年，就比机器和工具制造业少多了。

消费品市场的扩大之所以非常缓慢，是由于人民大众贫困所致，但是，消费品生产的相对停滞，决不会引起社会总生产的停滞。恰恰相反，社会总生产比任何时候增长得都要快，只不过是越来越多地朝着生产资料生产的方向发展。普鲁士在 1895—1907 年间，生产那么多的机器究竟干什么用呢？一部分用于生产消费品，不过越来越多地是用于生产资本主义工业所需的新机器和其他生产资料，因为资本主义工业越来越转向生产本身所需的生产资料，转向资本积累。

资本积累越来越成为目的本身，而整个社会生产制度都要服从于这一目的。资本主义生产本身越来越成为资本主义生产的市场，这个市场扩展得相当快，足以使资本在全世界畅行无阻。

这一过程在世界所有资本主义国家里都发生了。然而，资本主义经济在产品实现方面不会遇到任何新的困难。在十九世纪四十年代末，恩格斯根据居民的消费需求决定资本主义工业产品市场的学说，曾经预言今后资本主义工业增长速度减慢和经常性工业萧条是不可避免的。从那时候起半个多世纪过去了，资本主义工业，特别是生产资料的生产得到了迅猛的发展。可是，消费品生产却增长得很慢。那么，恩格斯的预言究竟证实了没有呢？一点也没有证实。类似经常性工业萧条的任何迹象，我们没有看到。尽管消费品的社会需求相对地减少了，资本主义仍能继续为日益增多的生产资料找到市场。这就是事实，因此，不难看出，这些事实能够在多大程度上证实上述的理论。

但是，资本主义工业产品之所以能找到市场，也许仅仅是因为

资本主义经济把自己的过剩产品投到国外市场上去了吧？的确，任何一个资本主义国家都或多或少地把本国产品输往国外市场。对英国工业的许多部门来说，国外市场要比国内市场重要得多。很明显，要是没有国外市场，英国工业就存在不下去。

然而，这能否证明说，资本主义使英国创造了过剩的产品，而英国资本主义的购买力又十分有限，以致它所生产的产品在国内不能全部销售掉呢？众所周知，英国从国外输入的商品比输出的商品多得多，由此可见，这种见解是站不住脚的。

近几年来，英国每年进口总额超过出口总额，达1亿至1亿5千万镑以上。换句话说，英国国内市场需要的商品比国内生产的商品多1亿至1亿5千万镑以上，也就是说，英国资本主义经济的购买力不仅不低于它的生产力，而且大大地超过它的生产力。既然英国资本主义购买的商品比销售的商品多得多，那么，可不可以说，资本主义经济的产品就一定会过剩呢？①

许多人认为，资本主义工业越发展，就越需要国外市场。的确，资本主义产品输往国外市场的绝对量正迅速增长。然而，这还完全不能证明，资本主义各国的国内市场在社会产品实现方面的作用已相对地下降了，恰恰相反，桑巴特证明，在德国，发展迅速的工业所生产的产品输往国外市场的比重越来越小，而在国内找到有利销路的比重越来越大。

但是，应该用上述的理论观点来说明为什么大多数资本主义国家的工业都需要国外市场。要说明这一点，是没有什么困难的。如果一个国家从国外进口商品，它就必须用出口商品来偿付

① 之所以输入超过输出，如“信贷”一章所阐明的，是由于英国是其他国家的债权国，这些国家得用商品为自己的债务支付利息。

货款。对英国来说，国外市场之所以重要，就是因为英国国内市场有很大一部分为外国商品所充斥。所以，资本主义工业或多或少地为国外市场生产产品，是不足为奇的。在资本家看来，为什么非得偏重国内市场而轻视国外市场呢？资本家需要的是买主，至于买主是本国人还是外国人，对他都是无关紧要的。

资本主义从历史上看，就是在国外市场的基础上发展起来的，也是由于下述原因而发展起来的。资本主义工业起初主要是生产奢侈品，如丝绸织品、细呢绒、瓷器、玻璃、贵重武器等等。奢侈品消费者在本国为数很少，需要到世界各地去寻找，因为无论什么地方富人毕竟只占人口的极小一部分。总之，资本是世界主义者，它具有国际性。资本总是一味追求无限地扩大生产，所以到处寻找买主。结果，资本主义世界各国就被贸易的纽带紧紧地联结在一起。一个国家是其它国家的市场，而其他国家也是这个国家的市场，每个国家都要输入和输出商品，每个国家都不可能没有其他国家来作它的市场，因为其它国家的商品多多少少会挤进本国市场。

一个国家的资本主义工业产品向另一个资本主义国家的输出，是没有超出资本主义经济的范围之外的输出，资本主义的生产要是有剩余产品的话，它就不可能为这种剩余产品找到出路。所以，剩余产品论的拥护者在谈到资本主义国外市场时，他们所说的不是资本主义国家的市场。按照这个理论观点，就可以想象，日益发展的资本主义越来越需要的是在那些从经济制度上看不是属于资本主义性质的那些国家的市场上销售自己的产品。既然说资本主义制度在全世界得到迅速发展，那末，资本主义过剩产品的市场就应该随着资本主义的发展而不断缩小，从而资本主义也早就应

该由于缺乏市场而停止发展了。

然而，资本主义不仅没有停止发展，反而越来越快地发展了几十年。很显然，资本主义工业产品的市场也不仅没有缩小，而且发展得非常快。那末，资本主义国家究竟把那些在国内市场上找不到销路的产品销售到哪儿去了呢？大部分还是销售到其他资本主义国家去了。

向非资本主义国家输出商品，在全世界各国中，对英国说来是有特殊意义的。也正因为这样，英国当然要十分重视自己的殖民地。但是，如果认为英国主要是向殖民地出口，那就是一个极大的错误。

殖民地国家容纳英国三分之一左右的出口货物，英国向中欧和美国即那些资本主义经济制度的国家输出的产品几乎也这么多。

在英国的输出品中，资本主义工业的生产资料即生铁、机器、工具、煤所占的比重极大，而且越来越大，英国出口越来越开始转向满足其他国家日益发展的资本主义工业对生产资料的需求，而消费品的输出额却相对地下降了。

六、资本的国际转移和新兴的资本主义国家的市场 然而，从上述市场理论的观点来看，要阐明资本从老牌的资本主义文明国家流向新兴的资本主义文明国家的事实，看来是有很大困难的。这种资本的流动规模非常大。

例如，据估计，英国每年投到国外的资本近5千万镑，而且早在十九世纪九十年代初，英国投到国外的资本就已达25亿镑左右。法国每年把近1,500万法郎的储金投到国外，而且到目前为止，法国投到国外的资本已达4百亿法郎左右，德国投到国外的资本近260亿马克，等等。

资本源源不绝、日益增多地流出老牌资本主义文明国家是资本主义经济制度向全世界扩展的重要因素之一。而且也正是因为

资本源源流入新兴国家，资本在现代才能如此迅速地夺得一个又一个国家，因为资本流到国外仍旧是资本，到处推行新的经济制度。

资本输出到底是什么原因引起的呢？它是否证明老牌资本主义国家中资本生产过剩，证明这些国家中新资本无处投放呢？如果是这样的话，那又怎么能够断言资本本身为自己创造市场呢？

然而，资本外流的问题，即使不求助于完全站不住脚的过剩产品理论，也完全能得到十分令人满意的解释。资本流向新兴国家，首先是因为这些国家的利润较高，其原因我们在前面“利润”一章已经阐明。资本就其实质来说是国际性的，资本总循环的意义和目的，就是要实现更高的利润率。假如一个国家的利润率比另一个国家高，那么，就不能不导致资本从获利低的国家流向获利高的国家。这一过程就象两个不同水位的连通容器里的水会流动一样，是合乎规律的，也是必然的。

此外，还有其它一些因素影响资本的国际流动。在老牌的资本主义国家中，社会生产只有在工业的追加资本实现按比例分配的情况下，才能够得到扩大。这种按比例分配社会生产的必要性，如上所述，是资本主义的弹性纽带，也就是经常用来阻止资本主义生产增长的制动器。与此相反，在一些新兴国家里，资本主义企业渗入其它类型的经济体系，它可以靠排挤非资本主义经济形式而发展起来。

我们不妨举一个具体例子来说明。英国要把多生产的呢绒在国内市场上找到销路，就必须相应地增加能与之相交换的另外一些商品的生产。这就使得英国难以扩大呢绒的生产。恰恰相反，在俄国，扩大资本主义的呢绒生

产，则根本不需要相应地扩大其他产品的生产。

呢绒厂多生产的呢绒，只不过是取代了过去用非资本主义方式（如农民为了满足自己需要所采用的生产方式）所生产的呢绒。在这种情况下，与老牌资本主义文明国家不同，资本主义生产可以不受阻碍资本主义经济发展的制动器所左右，可以靠排挤非资本主义生产方式而迅速发展起来。在这种情况下，资本主义工业某一部门不断增加的产品所需要的市场，并不是经过按比例地扩大资本主义工业其他部门生产这样一个复杂而困难的过程，而是通过破坏自给经济，摧垮资本主义经济与之竞争的非资本主义小生产的途径建立起来的。

例如：尼古拉-逊先生曾计算过，在1886—1891年间，俄国加工的亚麻纤维和棉花从1,850万普特减少到1,380万普特；俄国自产的大麻纤维从940万普特减少到60万普特。这说明我国纺织工业产品的国内市场是急剧缩小了。然而，俄国的资本主义纺织工业的产品在俄国的市场不仅没有缩小，反而大大扩大了：1886年俄国加工棉花830万普特，到1892年已达990万普特。这是因为资本主义生产者制造的棉布排挤了农民织的亚麻布和大麻布，也就是说，资本主义的棉纺生产，破坏了农民亚麻布和大麻布生产，从而为自己创造了市场。①

因此，在新兴国家扩大资本主义工业产品市场比在老牌国家要容易得多。这就是有利于资本从老牌国家流入新兴国家的一个重要条件。

但是，不能由此得出结论，认为老牌国家的资本主义生产不能发展和增长了。弹性纽带只能阻碍资本主义发展，而不能制止它发展。我们亲眼看到，德国的资本主义经济主要是在国内市场的基础上得到惊人的迅速发展。总之，除社会生产力外，资本主义经济的发展是没有任何界限的，因为资本本身能为自己创造市场。然而，创造市场的这一过程，由于按比例分配社会劳动的必要性，

① 尼古拉-逊：《农奴制度改革后我国社会经济概论》，第239页。

不能不被资本主义发展的迟滞和停顿即经济危机所中断。关于经济危机，我们将在下一章研究。

在俄国这样一个还保留着自然经济，只有少数居民从事资本主义生产的国家里，资本主义工业产品市场的规模主要取决于资本主义生产之外的广大居民的生活水平。农业丰收了，广大农民的购买力就提高了，对资本主义生产品的需求也就增长了。相反，农民破产了，工业品市场也就缩小了。这一切都是毫无疑义的，与本文所阐述的市场理论也并不矛盾。这个理论所要阐明的是在资本主义经济范围内产品的实现过程，所以，它是以假设所谓的闭关自守的资本主义即社会产品在内部实现的资本主义体系为前提的。由此可见，这种产品实现的唯一障碍，是没有按比例分配社会生产，而绝不是消费品的社会需求不足。然而，障碍毕竟是障碍，它确实阻碍了资本主义的发展。在新兴国家里，由于存在非资本主义市场，这种障碍影响很小。非资本主义阶层的广大民众的破产，缩小了非资本主义市场，促使新兴的资本主义国家在发展资本主义经济的条件方面更接近于老牌资本主义国家。但是，正象在老牌资本主义国家中，资本主义生产不会因为社会生产的比例失调造成巨大损失而停止发展一样，在新兴的资本主义国家中，非资本主义阶层民众的破产也不会阻碍资本主义生产的发展。

当然，俄国农民的破产，是延缓俄国资本主义工业发展的因素(因为这种破产本身并不是资本主义发展的一种表现，而棉布生产排挤亚麻布和大麻布生产既是农民经济没落的表现，也是棉纺工厂发展的表现了。尽管如此，我国资本主义已经有了多年的发展，当然还要继续发展下去。如果资本主义的发展不如预期的那样

快，那也不是由于市场不足(我国资本主义工业产品市场毕竟比老牌资本主义文明国家的市场大得多)，而正象前面所提到的那样，是由于我国社会劳动生产率低、资本不足、社会企业自主有限所致。

资本主义市场问题，对俄国来说，具有极其特殊的重要性，因为这个问题与解决俄国资本主义前途问题是密切相关的，因此，我们的民粹派早就注意到了这个问题。以沃龙佐夫、尼古拉-逊等人为代表的民粹主义者创建了市场理论，这几乎是西斯蒙第理论的翻版。正因为马克思对市场问题的看法大概连其本人也不十分清楚，所以他很少对这个问题发表符合西斯蒙第观点的意见，所以毫不奇怪，我们的民粹主义者坚持剩余产品学说，深信自己的学说与马克思的学说完全一致。事实上，即使不是马克思本人，那也是恩格斯在其早期的文章中表述过这样的思想。这些文章，广大读者知道得较晚，只是在1902年梅林出版了马克思和恩格斯较早期著作的文集以后才知道的。例如，如果把恩格斯在爱北斐特的演讲(见《马克思恩格斯全集》，第二卷)或他写的《英国的十小时工作制法案》一文(见《马克思恩格斯全集》，第七卷)与B. П. 沃龙佐夫在《祖国纪事》上发表的《市场商品供给的剩余》一文作一比较，就可以看出论据之相似简直令人吃惊。恩格斯在四十年代用来证明德国资本主义工业不可能有很大发展和英国工业必然会出现萧条的论据，与B. П. 沃龙佐夫四十年后用来证明俄国资本主义工业不可能发展的论据如出一辙。

本文所阐述的市场理论，我最早是在《现代英国的工业危机》一书中作了论述，它理所当然地遭到了民粹派的反对。①至于俄国的马克思主义者，他们则用这个理论来论证俄国资本主义生产在国内市场的基础上进一步发展的可能性。所以，他们起初大多认为上述理论是马克思的理论，② 这是有一定

① 最近，这些反对论点已被收入沃龙佐夫先生编的《资本主义的生产和消费》一书(1907年版)。

② 可参看 C. 布尔加科夫所著《论资本主义生产条件下的市场》(1897年)和 B. 伊利英所著《俄国资本主义的发展》二书以及九十年代在《新语》、《生活》、《科学评论》和《开端》等马克思主义杂志上伊利英、涅日丹诺夫、伊兹戈耶夫等人就市场和俄国资本主义发展问题所写的文章。

的客观根据的，因为它确实是马克思在《资本论》第二卷中对社会资本循环进行分析所得出的符合逻辑的结果。

后来，在我的论危机一书德文版问世后，西欧读者才了解了这个理论。德国的马克思主义者最坚决地否认了我的理论与马克思的理论有任何共同之处；在这方面，修正主义者如伯恩施坦或卡拉特·施密特与正统派如考茨基或露莎·卢森堡的意见完全一致。考茨基发表了一系列文章来反驳我的理论，他在这些文章中用以反驳我的理论的理由，与俄国 B.П. 沃龙佐夫提出来的理由几乎是一模一样的。对于卡拉特·施密特也可以这样说。

近来，俄国的马克思主义者也开始附和德国同行的观点。所有这一切都使我相信，假如所阐述的市场理论也符合马克思主义的精神，那末它无疑也会在字面上同马克思主义相抵触。不管怎样，要是连考茨基这样的精通马克思主义的作家也无法在马克思那里找到这种理论，那末，它就不能认为是属于《资本论》作者的。勒斯居尔完全正确，他指责我不该白白放弃自己的理论著作权，不该把它归到马克思名下。① 我们的民粹主义者也完全正确，他们坚持认为我的理论是不属于正统的马克思主义范围。然而，它绝不会因此而有所逊色。

参考书目

西斯蒙第：《政治经济学新原理》；《政治经济学论丛》。

马克思：《资本论》，第1、3卷。

沃龙佐夫：《市场商品供给的剩余》(载《祖国纪事》，1883年)；《理论经济学概要》，1895年；《资本主义社会的生产与消费》，1907年。

尼古拉-逊：《农奴制度改革后我国社会经济的概论》，1893年。

杜冈-巴拉诺夫斯基：《周期性工业危机》，1914年，第3版；《马克思主义的理论基础》。

布尔加科夫：《论资本主义生产条件下的市场》，1897年。

伊利英：《西斯蒙第和我国的西斯蒙第分子》(伊利英的文集《经济研究和

① 让·勒斯居尔：《普遍的和周期性的生产过剩危机》，H.И. 苏维洛夫译自法文，1908年版，第433页。

论文》,1899 年);《俄国资本主义的发展》,1899 年。

考茨基:《危机理论》,译自德文,1907 年。

K. 施密特:《论生产过剩理论》(载《社会主义月刊》,1901 年)。

A. 施皮特霍夫:《杜冈-巴拉诺夫斯基和波勒的危机理论》(载《德意志帝国立法和行政年鉴》,1903 年)。

米勒和伯恩施坦论述市场理论的文章,载《社会学问题》,1910年,第3期。

R. 卢森堡:《资本积累》,1912 年。

A.伊萨耶夫:《国民经济危机》,1912 年。

第二章 资本主义经济危机

一、资本主义周期。这个周期的阶段。二、英国的资本主义周期。十九世纪第二个二十五年中的危机。英国工业在后十年的动荡。工业萧条时期取代尖锐危机。三、危机理论。收成的波动和危机。杰文斯、拉弗勒、朱格拉尔、西斯蒙第和洛贝尔图斯的理论。四、资本主义周期和危机周期性的解释。普遍生产过剩是怎样从局部生产过剩中产生。资本主义经济的哪些特征必然导致危机。生铁价格波动的周期性。为什么扩大固定资本要有推动力。资本的积累和消费的周期性。资本主义周期的内幕。为什么英国不再发生以前类型的危机。五、1907年的美国危机。危机理论和市场理论的相互关系。

一、资本主义周期 资本主义发展的一个神秘莫测而又令人惊奇的特点，是它所固有的周期性。资本主义生产不是直线增长，而是波浪式增长的，而且是一浪接一浪，连绵不断地一起一伏，不象社会现象，而象生物现象以至象无机现象那样准确地周而复始。曾经有人作过尝试，想把这个周期性与天文现象的周期性联系起来（杰文斯的危机理论）。虽说这些尝试没有成功，但证明资本主义周期的特殊规律的时候，尝试的可能性还是很明显的。

英国的资本主义发展反映出来了资本主义周期以最鲜明的形

式。从十九世纪二十年代开始一直到现代，英国每隔十年经历一次工业的高涨期和衰退阶段。这些工业高涨期和衰退期准确地相互交替，就形成了所谓的资本主义周期。

资本主义周期有规律地发生几个经常互相替代的阶段。工业高涨阶段的特点是：普遍扩张经济活动，扩大生产，开办新的资本主义企业，商品增多，商业投机活跃，在信用和货币流通领域发生一系列有规律的变化。在信用方面，信贷业务扩大，——银行大量地把其所存的资本借贷给自己的雇主，因此，银行现金减少，由于现金减少，贴现率提高了。

工业高涨的一个最明显的征兆就是商品价格上涨。一般价格水平大幅度提高，表明了社会需求大大增加。商品价格上涨增长了企业主的利润，这是对扩大生产和投机热潮的一个直接刺激。

同时，在货币流通方面也出现了有规律的变化。在一片工业热潮的国家中硬通货源源流向国外，期票行情变得越来越不利。这硬币的外流则从银行的钱柜中反映出来，银行惊恐不安地意识到自己手中的黄金储备在减少。

当银行库存现金一方面由于借贷业务的扩大，另方面由于黄金外流而急剧减少的时候，当贴现率大大高于平时水平的时候，信用就极度紧张，——紧接着会出现信用突然崩溃、破产、恐慌和危机。交易所危机往往发生在工业危机之前。在交易所发生普遍恐慌以前还出现了长期的交易所证券行情下跌。交易所行情的下跌代替了以前的上涨。但是，交易所危机刚开始的时候一般只限于交易所内，并不妨碍工业出现高涨。但是，经过一段时间后，随着交易所倒闭，出现了商品市场的瓦解，从而使全国经济生活普遍停

顿。这普遍性的危机首先表现在商品价格暴跌和由此而引起工业、贸易和信用企业大批破产。同时，贴现率却大幅度上升，表明信用极其紧缩。每一个企业家为了免遭破产，都力求最大限度地利用自己的信用，——这时，大家都需要现金，都需要现实资本而不是虚拟资本，因而贴现率达到了最高点。结果，使全国工商业活动大大缩减。手工工场和工厂停工，经济普遍萧条造成大批失业。于是发生恐慌，但是在或长或短的时间内，工业仍然处于萧条状态。商品价格仍然低落，生产不能扩大，银行里集聚了大量资本而找不到出路，信贷资本供过于求，所以，贴现率只能维持最低水平。

在货币流通方面，工业危机和恐慌的来临反映在货币停止外流，期票行情好转，黄金又开始流回国内。在工业高涨阶段是黄金外流、期票行情恶化，而在工业萧条阶段则是黄金回流、期票行情好转。

可见，资本主义周期包括三个阶段：工业高涨、危机和工业萧条。但是，危机并不是资本主义周期不可避免的阶段，高涨可以在没有严重危机的情况下逐步转入萧条。在这种场合，资本主义周期只有两个阶段，即工业高涨阶段和工业萧条阶段。

二、英国的资本主义周期 如上所述，从十九世纪二十年代开始，英国工业的历史可以作为资本主义周期的具体例证。从那时起，英国每隔十年就经历一次工业危机或工业萧条。十九世纪第二个二十五年中英国爆发的一些危机尤为典型，对这些危机的经过应该加以研究。

二十年代初，英国工业进入高涨阶段，商品（特别是生铁）涨价，生产扩大，商品出口增加。1825 年是商品价格上涨得特别高

的一年。

但是，哪一个市场的商品价格水平越高，哪一个市场吸收的外国商品就越多。1825年英国价格水平高，致使英国进口的外国商品增加，大大超过了英国商品出口量。由于进口量增加，英国必须支付硬币，因此，从1824年年中开始，黄金就从英国流向国外。

黄金外流一直持续到1825年9月末。其后黄金虽然完全停止外流，但是也并没有流回银行金库。相反地，银行以更快的速度失去自己的黄金。这是因为同年10月爆发了普遍性的工业危机，紧接着大批银行和工商业商行纷纷倒闭，恐慌和信用普遍紧缩引起国内对现金的极度需求，于是现金就开始从英格兰银行金库流出，以满足国内需求。不过这种情况也使黄金停止流向国外。国内对黄金需求的增加阻止了黄金输出，甚至为黄金从国外回流打下了基础。

危机之后，紧接着就是工商业的长期萧条。国内贸易额下降，使国内对现金的需求减少，所以，在恐慌过去之后，货币又很快流回英格兰银行金库：货币在国内已经无所作为了。

从1825年年中开始，交易所证券行情和物价下跌，是造成普遍破产和恐慌的直接原因。这不但使哄抬物价的投机商破产，而且也使许多很体面的信用和工商业机关破了产，它们经受不起行情和物价下跌的打击。

因此，紧接工业高涨阶段而来的是危机阶段，而危机阶段过后，便是二十年代末期的工业萧条阶段。二十年代的资本主义周期——继高涨阶段之后就是萧条阶段，这中间有几个月的严重恐慌和危机。

英国新的工业高涨开始于1831—1834年，紧接着又是物价特别是生铁价格暴涨，生产发展迅速。与此同时，黄金也开始外流，其原因也是由于没有按比例地迅速地增加进口，商品价格一般水平提高，以致外贸出现逆差造成的。从1836年起，英国黄金停止外流，但接着就出现了危机、恐慌，于是英格兰银行又开始抛出黄金来满足国内对现金的迫切需要，以便恐慌过后，黄金重新流回银行。这次恐慌发生在11月(1825年恐慌发生在10月)。而造成工商业商行倒闭的直接原因，也象1925年一样，却是在恐慌前几个月业已开始的商品跌价。至于交易所证券行情下跌开始得还要早些，还在1835年，英国就经历了证券危机，有价证券行市就崩溃了，这是普遍性工业危机来临的信号。

三十年代末的特征，也和二十年代末一样，是工业普遍萧条。可是，在三十年代末，英国在货币流通中出现了与二十年代迥然不同的现象。1839年英格兰银行的黄金猛烈地大量外流，这次外流来势比1825年和1836年两次危机前的外流更猛，而且是在与上两次危机之前几年完全不同的经济状况下发生的，也就是说，在外流之前并没有发生过生铁提价和商品出口增加的情况。1838年，英国工业根本没有必然导致危机结局的那种普遍高涨的状况。恰恰相反，工业由于上次危机的后果还没有完全消除，正处于停滞状态。因此，银行的黄金外流比以往任何时候都要猛烈得多。

这次黄金外流，并不是由于资本主义周期有规律的运动而引起来的，它与这个周期无关，完全是出于偶然的原因：1838年和1839年英国农业严重歉收，其结果粮食大量进口。这笔额外进口的货款必须用硬币支付，致使英格兰银行金库为之一空。

总之，1839年的黄金外流，与1825年和1836年的不同，完全是在另一种情况下发生的。因此，在这次外流之后也并没有出现上两次外流后出现过的危机和信用紧缩的现象。1839年没有出现任何类似工业危机的迹象，只不过发生了金融危机，而金融危机实际上只能证明黄金外流是工业危机来临的征兆，但不是工业危机的原因。

1825年和1836年的危机之后，英格兰银行的金库很快就装满了现金；相反地，1839年的金融危机之后，英格兰银行库存的金属储备仍有一年多的时间处于危机时的低水平。这是因为既然1839年没有发生工业危机，也就谈不上工商业活动在工业危机过后不可避免地要急剧缩小，从而使国内对银行金库这个预备蓄水池在这些场合积聚起来的硬币的需求减少。1840年，商业和工业都没有明显的缩减，所以，也没有理由使硬币流回银行钱柜。

下一个工业复苏的浪潮开始于1843—1844年，1847年达到最高峰。就在这一年突然爆发了周期性的普遍工业危机，而这次危机的爆发与前几个十年的几次危机情况不同，1825年和1836年的危机发生在生铁价格猛涨和无限扩大出口的年份；与此相反，1847年危机爆发前生铁价格虽连续几年保持高水平，但一直没有上涨。出口也是如此，在发生危机的那一年也没有发现有扩大的迹象。这种情况的原因可以作如下说明。1846年—1847年，英国工业受两个作用方向相反的因素的影响。一方面，当时正在加紧修建铁路——英国大部分铁路网建起来了。另一方面，在1845—1846年间英国和爱尔兰遭受了严重歉收，爱尔兰饥荒严重，亟需社会救济。第一个因素，即修建铁路，由于它需要耗费大量的生产

资料，有利于扩大对商品的社会需求；相反，歉收和饥荒却缩减了居民的购买力和社会需求量。也恰恰由于这第二个因素的影响，1847年危机前工业高涨的速度并没有加快。不过，英国尽管歉收，但是修建铁路仍然使1846—1847年成为工业高涨的年份。

1847年英格兰银行黄金外流，主要是由于大量进口的粮食价格高昂造成的。这年秋天，粮食丰收，粮价又猛跌下来了。粮价猛跌是直接引起危机的推动力。

这就是十九世纪第二个二十五年间一些最典型的周期性危机的情况。其后，1857年和1866年也发生过危机。从十九世纪七十年代开始，英国就不再出现以往那样典型的危机，它已经为周期性的工业萧条所取代。每隔十年也出现一次生产扩大、贸易增加、商品（特别是生铁）涨价的工业高涨和随之而来的衰退。但是，从高涨转到衰退，中间就不再象以往那样出现危机了。

三、危机理论　资本主义周期在英国表现得最为明显，但是，在其他一些资本主义国家中也可以看到周期性的工业动荡。从十九世纪七十年代起，整个资本主义世界都同时或几乎同时地经历了工业的高涨阶段和萧条阶段。十九世纪七十年代末期，八十年代中期，九十年代初期，以及二十世纪初和1908年的工业萧条完全是世界性的。所不同的，仅仅是在各个不同的国家中，工业萧条的程度不一而已。至于说工业高涨，情况也是如此，而且，某一国家的国民经济由高涨转入衰退时产生的震荡程度通常与高涨的激烈程度成正比。有些国家工业高涨并不十分明显，在转入萧条时，并没有出现剧烈的信用震荡。恰恰相反，有些国家工业蓬勃高涨，随着高潮的低落，就出现尖锐的危机和严重的恐慌。例如，

英国在这一时期内没有经历一次典型的工业危机，而代之以既无恐慌又无严重信用混乱的工业萧条。相反，德国和美国在这一时期却经历了多次周期性工业危机，其激烈程度比英国以往发生的危机毫无逊色。

这种资本主义发展的神秘现象：它的周期性，高涨阶段和衰退阶段的周期性交替，究竟应该怎样解释呢？对于这个难题，经济科学长期以来都无法作出令人满意的答案。

以往在科学上用于阐述危机问题的理论，可以分为三类。从社会生产领域寻找危机原因的理论属于第一类，从社会交换领域寻找危机原因的理论属于第二类，从社会分配领域寻找危机原因的理论则属于第三类。

现代工业危机的特点是它的周期性。如果危机的原因出自生产领域，那末，工业危机的周期性只能取决于某一社会生产领域内因受该生产领域所具有的特殊原因的影响而发生的周期性波动。究竟是什么生产领域容易受独自波动的影响呢？首先是农业这个与气候有关的经济劳动领域。农产品的产量特别不稳，农产品的价格也相应地波动，所以，农民对工业产品的需求也就随之波动。那末，可不可以因此说周期性的工业危机是来自收成的周期性波动呢？

的确，许多经济学家试图找到这种联系，但是都完全失败了。资本主义的周期波动是按照自己的规律运动的，与收成和粮食价格的变动无关。例如，英国二十年代的工业高涨恰恰出现在歉收的年份，而工业萧条却恰恰发生在丰收的年份。四十年代的工业高涨正赶上农业严重歉收，而 1848 年的工业萧条却碰上了一个丰

收年。1857 年的世界危机正好发生在大丰收的一年。由于歉收而引起的粮食涨价，阻挡不了七十年代初的工业高涨，而七十年代中期的丰收也恰恰不能防止接踵而来的工业萧条。八十年代中期的工业萧条也是在粮价很低的年份发生的。总之，只要把粮价逐年变化的情况与资本主义周期阶段的变动情况加以对照分析，就可以清楚地看出，在这两者之间根本谈不上有什么互相依存的因果关系。①

但是，不能不提一下试图把周期性工业危机归因于农业生产条件不同的说法。试图提出这种说法的是杰文斯。

杰文斯并不否认周期性工业危机与英国和其他欧洲国家的农业收获量波动无关，但是，英国产品赖以出口的那些非欧洲国家的周期性歉收能不能引起周期性工业危机呢？例如，印度每隔十年出现一次干旱，遭受一次周期性歉收之苦。一些研究家认为，印度之所以出现周期性干旱，是由于地球从太阳所得到的热量发生周期性波动所致。而热量之所以出现周期性波动也是由于太阳黑子数量发生周期性波动所致。因此，杰文斯得出一个大胆的结论，认为工业危机的周期性决定于太阳出现最多黑子的周期性。

杰文斯认为，太阳最多黑子数出现周期的长短与危机发生周期的长短几乎完全吻合，就可以证明这一点。杰文斯研究了二百年来英国工业波动的情况后得出结论：资本主义周期平均为 10.446 年，与太阳出现最多黑子的周期 10.45 年几乎是惊人的完全一致。杰文斯认为，这样近似的一致不可能偶然的，英国波动的周期性应该取决于太阳最多黑子数出现的周期性。

这就是杰文斯的理论。这个理论既巧妙又独出心裁，但完全经不起事实的检验。首先，说资本主义周期有严格的一定年限，就完全是不对的。为了取得危机周期性的数据，杰文斯不能不进行许多牵强附会的计算。例如，他

① 只要把粮食价格的变动与紧紧随着资本主义周期阶段变化而变动的生铁价格作一比较，就足以证实这一点，在这两种变动之间是没有任何伴随现象的。参阅拙著《周期性工业危机》（第 3 版）一书中英国粮食价格表和有关英国粮食产量变动的情况（第 248 页）。

把几次他认为是非周期性的危机完全抛弃了，而在其他场合他又硬说在自己的理论所需要的年份里发生过危机，虽然事实上这些年份并没有发生什么危机。在十八世纪没有出现过任何类似工业危机周期性的迹象，因为那时一般地说还没有典型的工业危机。十九世纪头二十年，即1810年、1815年和1818年发生过三次工业危机，但都不是周期性的。危机的周期性，在这个时期还来不及形成。只是在十九世纪第二个二十五年内，1825年、1836年和1847年英国才发生了三次真正周期性的危机，三次危机的间隔时间都一样长，为十一年。其后的两次危机，一次发生在1857年，与上次危机相隔十年，一次发生在1866年，相隔九年。以后英国就不再发生以往那种工业危机了，资本主义周期开始表现为工业的高涨阶段与萧条阶段的交替。1873年，1882年，1890年，1900年，1907年和1913年工业高涨达到了顶点。总之，资本主义周期不再是一个固定不变的数学数字，它可以在6—11年的幅度内伸缩变化。由此可以得出结论：资本主义周期是不可能在任何严格按照数学周期运行的现象如天文现象的基础上产生的。

一般地说，工业波动的周期性产生于现代经济制度的社会条件，所以基本上不能把它归之于任何外部的自然条件。至于说杰文斯的理论，它与某些危机的现实的具体条件完全不符。英国对印度的商品出口量，比英国对发达资本主义各国的出口量波动要小得多。往往甚至出现这样的情况：在危机刚过之后的一般时期内，英国对印度的出口量不仅没有下降，反而有所增长，例如，1826年、1838年和1867年情况就是如此。这是因为印度市场与在完全是另一种基础上产生的英国工业周期性波动关系不大，因此在危机时期，英国在其他国家的市场上找不到出路，就把出口转向印度。

这样一来，任何用外部自然经济条件的周期性波动来解释资本主义周期性的尝试都完全失败了。于是另一类理论就想从交换条件、信用和货币流通的领域来寻找工业危机的原因，我们不妨着重谈谈其中的拉弗勒和朱格拉尔的理论。

拉弗勒注意到在危机爆发之前总要有黄金外流。不管其他情况多么千差万别，但先有黄金外流这一点，所有的危机都是相似

的。所以，断定黄金外流是危机的真正原因也就是理所当然的了。

对此我们可以反驳说，象英国这样的国家，黄金储备减少几百万镑也不会有多大影响，因为它拥有巨额资本和规模庞大的国内外贸易。但是，不应该忘记，英国的全部贸易是建立在信用广泛发展的基础之上的，而信用又是要以一定的硬币储备为基础的。一个国家信用组织越完善，对硬币的要求量越小，那末它拥有的现金所起的作用也就越大。英国贸易和英国信用这个复杂的大厦，就是建筑在极不稳固的英格兰银行几千万以至几百万镑黄金的基础之上。这些为数不多的几百万镑黄金，对于英国几亿资本的正常周转来说是绝对必需的。正是因为人们都清楚地认识到英格兰银行拥有足够的硬币储备对于贸易和工业来说是必不可少的，所以，只要英格兰银行里的黄金储备一减少，恐慌就会蔓延全国，信用就会缩减，物价也会下跌。

一个国家拥有的金属储备越少，黄金外流对这个国家的影响就越大，因此，英国遭受工业危机的危害比法国大得多。

危机通常发生在秋季，这一事实更清楚地证明了工业危机是与货币流通有联系的。正是在秋季，对现金的需求特别大，因为在这个季节有大量农产品要出售，租金要偿清，冬用物品要采购等等。这时，银行的金属储备急剧减少，因此，通常在秋季发生工业危机也是理所当然的了。

以上就是拉弗勒对危机原因的解释。乍一看，这种解释好象是十分巧妙，实际上，它说明不了什么问题。黄金外流只是工业危机常见的征兆，但绝不是工业危机的最主要的原因。1839 年英格兰银行金属储备比 1836 年或 1847 年减少得多得多，然而，1839

年并没有发生工业危机。

其次，如果说英格兰银行的现金继续减少是工业危机的直接原因，那末就需要说明黄金的周期性外流究竟是由什么决定的？贸易差额的变化是它的派生现象，这也是需要解释的。在英国最近几次工业动荡发生之前都没有出现什么黄金外流。实际上，这种黄金外流通常发生在严重的危机之前，而不是发生在工业长期萧条之前，工业长期萧条是现代英国工业发展的特征。

朱格拉尔也同样没有说明引起资本主义周期的内幕。他的功绩是首次证实了英国、法国和美国的工业动荡的周期性。朱格拉尔研究了英格兰银行、法兰西银行和美国一些主要银行的决算后得出如下结论："不用根据什么理论，也不用根据什么设想，只要根据对实际事实的观察，就能阐明危机周期性的规律。存在着复苏、繁荣和物价上涨的时期，而这些时期总是以危机而告终；接着而来的是贸易呆滞和物价下跌的年份，从而使工业陷入越来越困窘的境地。"①

战争、荒歉、滥用信用、滥发银行券，所有这些因素都不可能引起工业危机，除非整个国民经济形势有利于发生工业危机。这些因素就象杯满了再加进一滴水，只是在金融市场和商业市场使工业危机成为不可避免的时候，能够加速工业危机的到来。工业危机任何时候都不会突然爆发；在工业危机之前，工商业总是特别繁荣，因此征兆异常突出，甚至可以预言工业危机的来临。

这种高涨时期和衰退时期的有规律的交替，究竟是由什么决定的呢？朱格拉尔说出了一个基本原因，这就是物价的周期性波

① 朱格拉尔：《商业危机及其周期性重演》，1889年巴黎版，第XV页。

动。危机发生前的繁荣时期，一般总是物价上涨。物价上涨，在不断发展的资本主义国家的经济中，是由储备金的增长引起的。这是市场的正常现象。"当物价上涨速度减慢时，危机就要来临；当物价停止上涨时，危机就爆发了。总之，不妨说，物价停止上涨是危机爆发的主要的、也是唯一的原因。"①

朱格拉尔把危机发生的全部内幕说明如下。

物价上涨带有一种阻碍商品销售的自然趋势。因此，随着物价的上涨，国家贸易出现的逆差就越来越大。由于入超，需要支付进口货款，于是黄金开始外流。起初，黄金外流数量很小，也不引人注目。最后，物价涨得过高，甚至商品在国外也难以卖出去。于是，物价骤然暴跌，银行和商人纷纷破产，工业危机也就到来了。

的确，不能否认物价下跌是危机的直接原因。朱格拉尔也曾对直接发生在危机前的硬币外流的原因作过透彻的阐述：国内物价上涨既阻碍了本国商品出口，也鼓励了外国商品的进口。所以，显而易见，商品出口不足就得用黄金输出来抵补。

然而，朱格拉尔的理论并没有解决危机问题。朱格拉尔比拉夫勒只是前进了一步，他指出，那种标志危机即将或已经来临的金融流通领域中出现的破坏现象，是由国内外商品比价变动所引起的派生现象。然而，物价为什么会有引起工业危机的周期性上涨呢？这一点，朱格拉尔没有解释，甚至他提出的有关国家储备金的论据也是无济于事的。要知道，如果对商品的需求增加，商品的供给也就会增加。在资本主义国家里，需求不会超过供给，而供给总是超过需求。通常市场上总是有许多剩余资本投放不出去，有许

① 朱格拉尔：《商业危机及其周期性重演》，1889年巴黎版，第33页。

多剩余商品找不到销路。因此，市场的正常情况，应该象朱格拉尔所说的那样，是物价下降而不是上涨的趋势。可见，朱格拉尔的理论对物价波动这个危机的中心问题并没有作出令人满意的解答。

最后一类危机理论，是从社会收入的分配领域来寻找危机的原因。西斯蒙第的市场理论同时也是危机理论。从这个理论的观点来看，危机产生的原因是资本主义经济生产了由于人民大众的贫困而不能被社会消费掉的过剩产品。按照这个理论，资本主义工业产品市场，对资本主义所拥有的全部生产力来说过于狭小了。

对于这个理论，在前几章里已经从理论上作了反驳。西斯蒙第的理论同危机的过程也有明显的矛盾。这个理论认为，危机之后必然出现工业高涨是不可思议的。要知道，危机和工业萧条使人民大众不是更加富裕，而是更加贫困；怎么能在连续几年的工业萧条之后出现工业高涨，又怎么使市场能容纳下比危机前多得多的商品呢？如果说上述理论是正确的，那就只能是资本主义工业完全停滞不前。要是扩大生产的尝试赶上国民的贫困化，一般说来，资本主义工业就会处于经常不断的停滞状态。然而，资本主义世界完全是另一幅情景——尽管在工业萧条时期生产增长有暂时的间断，生产仍在突飞猛进地增长。

这个简单的想法表明，那种认为国民消费不足是工业危机原因的理论，是完全站不住脚的。危机周期性地重演完全与这个理论相抵触的，这是因为，要是根据这个理论就应该出现资本主义工业的经常萧条。

属于这一类危机理论的还有洛贝尔图斯的理论，该理论以所谓的“工资

铁则”为基础的，而洛贝尔图斯则是“工资铁则”的忠实追随者。根据这个“铁则”，工资总只是生活资料的最小一部分，洛贝尔图斯说：“其实，劳动生产率是随着工业的进步而增长的。新的技术革新增加了工人所生产的产品量，但工人从这个增加量中得到的仍然是以前的绝对量，因此，随着技术的进步，工人占有劳动产品的比重就要下降，换句话说，工人能够用来消费的社会产品的比重就要越来越小。由此可以得到结论：在技术进步的条件下，用于生产工人阶级消费的一部分社会资本就会闲置起来，并转入其他生产部门。但是，这种资本转移不可能迅速而又毫无震荡地进行。当资本从制造工人阶级消费品的工业部门流出受阻时，这些工业部门无法售出所生产的全部产品。于是出现局部的商品生产过剩，而局部的生产过剩由于各个工业生产部门之间存在着依存关系而转变为普通的生产过剩，这就爆发了所谓的工业危机。

洛贝尔图斯创立的理论，在逻辑上是完全正确的。洛贝尔图斯并不赞成西斯蒙第的市场理论。他决不认为是工人阶级的贫困使社会产品无法实现。在他看来，危机并不是由于工人阶级所得的比重绝对小，而是由于工人阶级所得的比重随着技术的进步而不断下降造成的。总之，洛贝尔图斯的理论认为，危机的原因不是社会生产过剩，而是没有按比例分配社会生产。

这个理论的不足之处，就是它们基本前提与事实不一致。首先，洛贝尔图斯所依据的“工资铁则”是错误的。在工业高涨时期，工人的实际工资提高了，而不是象洛贝尔图斯所设想的那样工人工资不变。工业高涨时期，绝不是技术进步的时期；恰恰相反，只是在工业萧条时期，当利润下降，迫使企业主千方百计来降低生产费用的时候，通常才采用技术改进措施，因此，受危机危害最大的是生产生产资料的工业部门，而不是生产工人阶级消费品的工业部门。总之，洛贝尔图斯的理论，尽管逻辑结构严整，但都完全出于演绎的推论，而没有任何事实做根据。

归根到底，上面谈到的三类理论没有一类能够把神秘不解的资本主义周期的内幕解释清楚。

四、资本主义周期和危机周期性的解释　危机问题只有依据正确的市场理论才有可能得到令人满意的解决。正因为现代的经济科学及其大批代表人物坚持错误的市场理论，所以，它无力解

决危机问题是毫不奇怪的。

这个市场理论证明，那种认为在资本主义社会中由于不可能消费掉全部生产产品而出现过剩的社会产品的看法是完全错误的。但是，在工业萧条时期存在着普遍生产过剩却是无法否定的。从上述市场理论中似乎可以得出结论，说生产过剩只能是局部的，可是事实上，在危机时期，生产过剩总是带有普遍性，而这一点正是首先需要解释的。如果说对商品的需求就是由商品本身决定的，每种新商品的供给就是市场上出现的新的需求，那末，普遍的商品生产过剩究竟是在什么基础上产生的呢？

为了弄清普遍的商品生产过剩的实质，需要把资本主义经济同比较原始的经济体制的条件作一比较。譬如说，我们假定进行的是实物交换，也就是不用货币作媒介的产品与产品的交换。那就拿呢绒与粮食直接交换来说吧。在这种场合，如果粮食比呢绒生产得多，那粮食的价格就要比呢绒低，而呢绒的价格就要比粮食高，所以说粮食生产过剩和呢绒生产不足，两者是一个意思，一种产品价格的下降可以用另一种产品价格的提高来抵补。很明显，两种产品都普遍生产过剩是不可能的，因为它们不可能都同时跌价：粮食价格比呢绒低，而呢绒价格又比粮食低。因此，在这种情况下，生产过剩也和价格下跌一样，只能是局部性的。

现在我们再假定进行货币交换。粮食和呢绒的价格用第三种商品——货币表示。假设生产的粮食多于呢绒生产者的需求，粮食的货币价格就会下跌，而且下跌得很厉害，以致粮食生产者收回的货币总额减少。也就是说，粮食生产者要出售更多的粮食才能得到少得多的货币。这样，粮食生产者用来购买商品的钱就减少

了。又因为粮食生产者只能用这些钱来购买呢绒，所以，对呢绒的货币需求也就减少了，从而使呢绒的价格也下跌了。可见，呢绒的货币价格随着粮食的货币价格的下跌也下跌了。

换言之，这就出现了商品的供给普遍超过对商品的货币需求，引起物价普遍下跌，而在市场上所看到的价格普遍下跌，则是普遍的商品生产过剩的表现。

然而，在这种情况下，普遍的商品生产过剩只来自局部的生产过剩，即国民劳动分配的比例失调。一种商品的生产超过需求，就会引起该商品的货币价格下跌；又由于各种商品的货币价格之间存在一定的联系，因而也会引起其他商品的价格下跌。可见，普遍的生产过剩在这里不外是在货币交换的条件下局部生产过剩即社会劳动分配比例失调的特殊表现。

总之，在简单商品经济条件下，商品普遍生产过剩是可能的，但绝不是必然的。相反地，正因为在简单商品经济条件下是居民的消费需求调节着社会生产（资本积累不是目的本身），因而，在简单商品经济制度下，社会生产也和社会消费一样保守，很少发生变化。当需求稳定时，社会生产很容易做到按比例分配，与需求协调一致。而引起这个比例失调的，与其说是社会原因，不如说是外部的、物质的原因，如因受气候影响而造成的歉收等等。总之，在属于协调经济型的小商品生产者的简单商品经济中，商品普遍生产过剩不过是对经济生活正常进程的偶然破坏而已。

在对抗性的资本主义经济中情况则不同。不是居民的需要，而是资本积累决定社会生产的规模。在资本主义经济中，资本积累造成经常不断的扩大生产的趋势。资本，可以说总是威逼生产，

竭力推动生产前进。但是，为了能把商品销售出去，就需要按比例地分配社会生产。整个资本主义经济是处于混乱的，也是无组织的状态。在社会生产处于这种无组织状态的条件下，社会生产由于资本的积累而不断扩大，从而造成长期生产过剩的趋势：商品经常难以找到市场；资本主义生产力甚至在资本主义发展的正常时期也经常超过其可能利用的限度。然而，这种销售困难，无非是社会生产在资本主义经济条件下难以做到按比例分配的表现而已。在资本主义经济条件下，这种困难在正常时期并不阻碍扩大生产。但是，当商品销售困难变本加厉时，资本主义生产就会一时陷入似乎是普遍瘫痪的状态，从而爆发所谓的工业危机。

资本主义经济特有的流通工具——信用，是加剧这些工业危机的一种因素。如果说是货币确立了商品价格之间的联系，那末，信用则更加密切了这种联系。信用容易膨胀，也容易收缩；在顺利时期它能使社会购买力增长好多倍，而在困难时期它会在一瞬之间垮台。信用使一切经济动荡达到相当大的规模。因此，社会经济上升得越高，下跌得也越猛。

但是，信用只不过是加剧危机的一个条件，而绝不是发生危机的主要原因。资本主义危机的根扎得要更深些，它寓于资本主义经济的本质中。危机的必然性来源于资本主义经济制度的三个特征，即：1.资本主义经济是对抗性经济，在这种经济中工人是资本主义企业领导者的简单生产手段；2. 资本主义经济和其他对抗性经济不同，生产有无限扩大（作为资本积累的手段）的趋势；3. 整个资本主义经济是无组织的经济，各个不同劳动部门之间缺乏有计划地分配社会生产。正因为资本主义经济制度具有这三个特征，

所以经济危机的爆发是不可避免的。

然而，这还不能解释工业危机的周期性，不能解释资本主义周期。为什么工业的高涨阶段和衰退阶段会这样异常准确地相互交替呢？这个问题只能在危机的历史实践中找到它的答案。

工业动荡最突出的一个特点，是生铁价格非常有规律的波动并与资本主义周期的阶段相一致：在工业高涨阶段，生铁价格必然高，在工业萧条阶段，它必然低。而其他商品的价格波动则远不是这样有规律。这说明对生铁的需求情况与资本主义周期的阶段有着特别密切的联系。工业高涨阶段同时也是对生铁的需求激增的时期，工业萧条阶段同时也是对生铁的需求锐减的时期。但是，生铁是制造劳动工具的材料。一般说来，根据对生铁的需求动态，可以判断出对生产资料的需求情况。这就是说资本主义周期上升阶段的特征是对生产资料的需求增加，而低落阶段的特征则是对生产资料的需求减少。

但是，当一个国家在创造新的固定资本即建筑新铁路，开办工厂和建造住房等等的时候，对生产资料（铁、煤、木材等）的需求就会增长。高涨阶段是大力建设和兴办新工业企业的时期。在现代，高涨阶段通常是同大规模的铁路建设联系在一起的。全世界铁路网的扩大是时断时续的，而且，在整个资本主义世界中，铁路网的大规模建设时期都恰恰与工业高涨阶段相吻合，而在工业萧条阶段铁路建设都几乎停止了。

创造一国新的固定资本，即各种类型的建筑和创业热潮，不能不伴随着工业普遍繁荣。因为每一项资本的大量消耗（如建筑铁路）不仅创造了对固定资本诸要素（铁、机器和木材等）的大量需

求，而且也创造了对社会消费品的大量需求，因为从事建筑的工人对消费品的需求增加；资本家也一样，他在工业高涨时获得的利润特别大。所以，建设会引起对社会所生产的商品总量的需求急剧增加。

从另一方面说，建设停止，首先会减少对生产资料的需求，其次会减少工人阶级对消费品的需求（由于工人人数和他们的工资减少），和资本家对消费品的需求（由于利润下降）。因此，一个国家断续地扩大固定资本不能不引起该国整个工业的高涨和衰退的更替，不能不引起资本主义周期的阶段更替。

但是，创造社会固定资本为什么不是连续不断，而是时断时续的呢？这是由资本主义经济的一般条件决定的。整个资本主义经济是处于无政府和无组织状态的。各个不同的劳动部门只有在生产按比例扩大的情况下，才能做到扩大生产而不破坏社会供求关系的平衡。因此，在资本主义经济的条件下，扩大社会生产会遇到很大的障碍。特别是工业的资本来自外部——资本在产生它的工业部门容纳不下，首先以闲置资本的形式出现在市场上然后再投入某一个工业部门——的情况下，要按比例地扩大生产是很困难的。

然而，资本主义经济的发展，必然要产生这样一些闲置资本。无论在工业高涨的年份，还是在工业衰退的年份，资本总是经常不断地在成千上万个地方积累起来。在工业萧条阶段，资本的积累也不会停止，因为许多社会阶级的收入都几乎或者全部与资本主义周期的阶段无关。例如，土地占有者的租金，国库券占有者、官吏、领退休金者的收入，等等，等等，无论是在工业萧条还是工业高

涨的年份，通常都能完整地拿到手。在英国，这样一些固定的收入约占所得税收入总额的一半。所有有固定收入的阶级的储备金在工业萧条的年份仍按正常速度继续积累。但是，这笔积累起来的巨额资本，在工业萧条阶段可以说是由于工业不吸收资本而找不到出路，而为了把资本投放于工业，就需要在各个劳动部门之间按比例地分配资本，然而，这在社会生产无组织的情况下是很难办到的。

这样一来，市场上就积聚了一批闲置不用的资本，只好暂时存放在银行。正因为如此，工业萧条阶段的特点是闲置资本大量流入银行，贴现率很低。这一特点表明，资本正在寻找而又找不到出路。

但是，银行里闲置资本积聚得越多，急于从工业中寻找出路的愿望就越强烈。贴现率低，能刺激投机，很容易借到资本，能刺激兴办新的企业。于是资本就慢慢地开始流入工业。工业萧条阶段一过，工业高涨阶段就开始了。

工业一旦繁荣起来，就迅速蔓延到各个劳动部门。流入工业的资本引起创建新企业，于是开始出现一股创业和建设的狂热。工业高涨一直持续到全国闲置不用的大量资本耗尽为止。

这样，究竟是什么原因引起工业高涨呢？原因就是：必须为工业开辟新的市场来消耗萧条期间积累起来的大量资本。

资本主义世界各国资本积累的规模，可以根据每年投入交易所各种有价证券（股票、证券、政府和公共机关的借款等等）的资本确定。1902—1912年的十年间，据估计，全世界发行的各种有价证券的总值为1750亿镑，其中仅后五年发行的就达1040亿镑之多。

然而，为什么工业高涨总是以新的衰落来结束呢？这是因为闲置资本在高涨阶段逐步消耗净尽。通常在工业高涨的后期出现贴现率上升的现象，就是闲置的借贷资本减少的证据。在市场上，首先是从交易所开始，越来越感到闲置资本不足。这种情况使交易所的行情不再上涨，并开始下跌。这时往往爆发交易所危机，有时还在真正的工业危机到来之前很久它就爆发了。

如果缺少闲置资本，新企业就不可能产生，老企业也不可能得到新资本，而且越来越难以维持极度吃紧的信用，信用开始初次出现裂缝，有时候紧接着就发生恐慌以至总崩溃。有时虽然没有达到普遍恐慌的地步，但是，不管怎么说，工业高涨的浪潮走向低落，工业萧条阶段开始到来。这种萧条是由于新资本不再投入工业而引起的。于是，分配社会生产的比例越来越失调：在工业高涨年代生产资料的生产增长很快，但是在这时由于兴办企业的规模缩小，对生产资料首先是生铁的需求不断下降了。生产资料的生产一过剩，势必引起普遍的商品生产过剩。因此，蒙受生产过剩之害最大和最直接的部门，是制造生产资料的工业部门；但是危机也同样波及到制造消费品的工业部门。

不妨把这整个过程同蒸汽机的工作过程作一比较。资本象是蒸汽。在资本主义经济无组织的状态下社会生产按比例分配的困难象是活塞的阻力。资本积累得越多，对工业的压力就越大，就象汽缸里的水蒸汽越多，对活塞的压力越大是一样的。最后，聚集起来的蒸汽就会冲破活塞的阻力。与此完全相似，资本的压力也会冲破工业无组织状态的阻力，于是，资本推动工业运转起来，引起工业高涨，直到资本耗尽——工业又进入萧条状态。与此相似，当汽缸里蒸汽的压力达到一定限度时，活塞开始运动，蒸汽进行工作，并逐渐失去其功能，于是活塞又回到原来的位置。十分清楚，只要资本在积累，这整个

过程就要周期地发生。

英国工业动荡性质的变化，其原因主要是英国在资本主义世界中已失去了先前的工业霸权；英国工业高涨的阶段现在表现得不象以前那样迅猛，随之而来的衰退也有所减慢。那些工业迅速发展的国家，如美国和德国，现在也经历着英国以前所经历过的那样严重的工业危机。例如，德国在1900年，美国在1907年也都经历了十分严重的危机。

长期以来，经济学界之所以不能解决危机问题，是因为经济学家们只是从社会经济的某一个别领域——生产、交换或分配领域中去寻找危机的原因。实际上，危机是在社会经济各现象总体的基础上产生的，因而不能把危机只局限于社会经济的某一个别的领域。必然引起资本主义周期和危机的社会资本循环，它既包含生产，也包含交换和分配。资本得同时克服资本主义这种经济制度所固有的特殊困难，才能连续不断地从一种形式转化为另一种形式。由于有上面刚刚阐明其性质的那些变化的过程，危机和资本主义周期就会在克服这些特有困难的基础上产生。

但是，不可否认，那种广为流传的认为危机的基本原因寓于人民大众的贫困的看法里面含有几分真理。如上所述，危机是在资本主义经济条件下社会资本积累的必然的伴随现象。但是，在英国这个时期所具有的这样快地积累资本，是由于资本家阶级占有绝大部分社会产品，换句话说，工人阶级只得到极小一部分自己的劳动产品而造成的。可是，劳动报酬不足，工人群众的贫困，是造成社会资本急剧积累的根本原因，而社会资本的急剧积累势必导致危机。

五、1907年的美国危机　美国新爆发的1907年工业危机标志着整个资本主义世界工业波动的转折，它同样可以用本文所阐述的危机理论的观点来加以充分说明。还在1906年底，美国闲置资本的储备就大大减少了，致使一些大的铁路线完全无力把自己的借款投入交易所。由于闲置资本不足，交易所证券的行市从1907年3月起开始下跌。交易所以往那种行情上涨的趋势不见了，而代之以下跌的趋势。资本不足的情况越来越紧张，同年8月，波士顿和纽约两市已经不可能把自己新的四厘借款再投入交易所，尽管对这些借款在财政上的可靠性是不容置疑的。

从夏季起，商品价格，特别是金属价格开始下跌，到9月铁价已下跌20%以上。由于铜的大规模投机生意遭到失败，铜价跌得尤为厉害。这种投机带有国际性，目的在于垄断全世界铜的生产。10月完全出乎绝大多数工商界人士的意料之外（虽然1907年初美国市场状况已证明不可避免要发生危机）①，在纽约首先由于一家最积极参与铜的投机生意的大商行破产而爆发了恐慌。随后纽约以及其它城市的许多银行都停止了支付业务。纽约10月底现金的利率达到125%以上，即使在这种骇人听闻的高利率的情况下仍没有人愿意开办信贷业务，由此可以看出这种恐慌已达到何种程度。这种对现金需求不寻常的激增，是由于信用几乎完全丧失而引起的。政府立即采取非常措施，为国内信用机关提供资金来满足对信用的需要。一个月过后，信用开始恢复，在恐慌时期停止业务的许多银行又开始恢复支付。但是，美国工业由于这

① 1907年春，我在自己的讲义中已经指出了这一点。参阅拙著《政治经济学讲义》，1907年版，第346页。

次危机而蒙受了惨重的损失，以致危机过后的第二年全年工业都呈现极度萧条，工人大批失业。

这次美国危机的内在原因究竟是什么呢？在这个问题上几乎没有什么分歧意见。例如，德国的一家指导性经济杂志《国民经济年鉴》写道："美国的工业高涨太快了，以致资本不能以这样快的速度形成。除了资本的形成与需求之间的脱节而外，其他因素都不能使北美的经济机体造成象 1907年秋发生的那样剧烈的震荡。"①论述美国危机一书的作者哈森坎普夫说："在恐慌前业已开始的变动，是由于近十年来经济的发展超过了资本的形成而引起的。流动资本过多地转化为固定资本。……其次，有极其大量的资本实际上被吞噬了。"②总而言之，在英国、美国、德国和法国的一些定期的专刊上，论述美国危机的大量文章几乎令人惊异地一致指出，这次危机的最深刻的原因是闲置资本不足。

因此，不是找不到出路的资本过多，而是资本不足，这才是引起最近一次世界经济危机（和以往的危机一样）爆发的原因。由此可以看出，资本主义生产的过剩产品理论是站不住脚的。甚至连从老牌资本主义国家吸收资本的美国，其资本也不是过多，而是太少，以致在资本主义周期的上升阶段都不能使工业吃饱。

本文所叙述的危机理论与前一章阐述的市场理论之间存在着有机的联系——这两种理论是存亡与共的。可是，它们在科学界的声誉是很不相同的。市场理论没有得到赞同，接受它的人寥寥无

① 《国民经济年鉴》，第 3 类，第 35 卷，第 3 册，第 832—833 页。

② 哈森坎普夫：《1907 年的美国经济危机》，1908 年版。

几。[①] 与此相反，危机理论很快有了追随者，并且成为施皮特霍夫、波勒、爱伦堡等人学术著作的基础，这些著作全部或者部分地接受了这个理论。勒斯居尔在一部内容丰富的危机历史的研究著作中，企图根据这个理论来解释英国除外的其他国家的工业危机。甚至连不赞成这个理论的桑巴特在 1903 年举行的“社会政治协会”的会议上宣读了一篇有关 1900 年德国危机的学术报告，承认这个理论“前进了一大步，毫无疑问是危机理论的最高形态”[②]。但是，如上所述，一种理论是以另一种理论为前提的：如果接受上述的危机理论，那就应该也接受该理论的逻辑基础即市场理论，而不管这后一个理论由于对资本主义经济缺乏透彻研究而看来是多么不尽情理。

参考书目

西斯蒙第：《政治经济学新原理》；《政治经济学论丛》。

马克思：《资本论》，第 2 、3 卷。

洛贝尔图斯：《社会书简》。

杰文斯：《货币和财政调查》，1844 年。

拉弗勒：《五十年来金融市场及其危机》，1865 年。

朱格拉尔：《贸易危机及其周期性复苏》，1887 年。

杜冈-巴拉诺夫斯基：《现代英国工业危机》，1894 年；《周期性工业危机》，1913 年第 3 版；《英国贸易危机理论和历史的研究》，1901 年。

贝尔格曼：《国民经济危机理论史》，1895 年。

琼斯：《经济危机》，1900 年。

---

① 其中应当着重提到施皮特霍夫教授。参阅他的《杜冈-巴拉诺夫斯基和波勒的危机理论》一文（载于 1903 年《德意志帝国立法和行政年鉴》）。

② 参阅：《社会政治协会丛书》，第 113 卷；《1904 年汉堡大会公报》，第 130 页。

爱伦堡:《当代经济危机》,载《国民经济年鉴》,1902 年。

马伊:《经济危机基本规律》,1902 年。

波勒:《人口运动,资本形成和周期性经济危机》,1902 年。

施皮特霍夫:《生产过剩理论引论》,载《德意志帝国立法和行政年鉴》,1902 年;《杜冈-巴拉诺夫斯基和波勒的危机理论》,载《德意志帝国立法和行政年鉴》,1903 年。

考茨基:《危机理论》,译自德文,1907 年;《社会政治协会对1900 年德国危机的评论》,参见《社会政治协会丛书》,第 113 卷。

勃拉特:《工商业危机》,1902—1904 年。

米古林:《俄国金融流通的改革和工业危机》,1902 年。

波尼阿廷:《经济危机理论和历史的研究》,1908 年。

勒斯居尔:《普遍的和周期性的工业危机》,苏维罗夫译自法文,1908 年。

伊萨耶夫:《国民经济危机》,1912 年。

译名对照表

三　画

山茨　Schanz
大卫　Давид; David
小科尔特瓦　Courtois-fils
凡杰尔维利德　Вандервельд
门格尔，卡尔　Менгер, Карл; Menger, Karl
门捷列夫　Менделеев
马伊　May
马赫　Max
马克思　Маркс; Marx, Karl
马乔斯　Matschoss
马塔耶　Mataja
马歇尔　Маршалль; Marshall
马略特　Мариотт
马尔托夫　Мартов, Л.
马尔萨斯　Мальтус; Malthus, T.R.
马约罗夫　Майоров
马斯洛夫　Маслов, П. П.
马努伊洛夫　Мануилов, А.

四　画

尤尔　Ure
日德　Жид, Ш.
孔德　Конт
冈顿　Гёнтон; Gunton
毛勒　Маурер; Maurer
比比科夫　Бибиков
切尔诺夫　Чернов, В.
什瓦涅巴赫　Шванебах
车尔尼雪夫斯基　Чернышевский
厄本　Урбан; Urban, Wilbur
厄歇尔霍伊塞　Oechelhaüser
文德尔班　Виндельбанд; Windelband
文克施特恩　Wenckstern, A.
扎克　Зак, А.
扎克　Зак, С.
扎克斯　Сакс, Э.; Sax, E.
扎尔茨　Зальц; Salz
扎列斯基　Залеский, В.
扎苏利奇　Засулич, В. И.
扎戈尔斯基　Загорский
巴扎尔　Базар
巴尔特，保罗　Барт, Пауль
巴扎罗夫　Базаров, В.
巴拉克申　Балакшин, А. А.
巴甫洛夫—西尔万斯基　Павлов-Сильванский, Н .П.
巴克斯特，达德利　Бакстер; Baxter, Dudley
巴拉巴诺夫　Балабанов, М.
韦伯　Вебб, Б.; Webb, B.
韦伯，悉尼　Вебб, Сидней; Webb, S.
韦贝尔　Вебер; Weber
韦斯宁　Веснин, А.
韦尔莫尔　Vermault, R.
韦列夏金　Верещагин, Н.

韦尼阿米诺夫 Вениаминов
韦谢洛夫斯基 Веселовский
瓦贡 Вагон
瓦特 Уатт
瓦尔拉 Вальрас; Walras, L.
瓦尔茨 Varlez
瓦格纳 Вагнер, Адольф; Wagner, Adolph
瓦尔扎尔 Варзар, В.
瓦西里耶夫 Васильев
瓦西里奇科夫 Васильчиков
戈申 Гошен; Goschen
戈森 Госсен; Gossen, Hermann Heinrich
戈尔戈利 Горголий
戈列梅金 Горемыкин, М.
戈利奥克 Голейок
戈登威泽 Гольденвейзер
戈利德什坚 Гольдштейн
戈洛瓦乔夫 Головачев
戈尔德加密尔 Гольдгаммер, Д.
戈尔德施米特 Гольдшмит; Goldschmidt
贝尔 Белл
贝克 Baker
贝林 Берлин, П.А.
贝洛夫 Below, G. v.
贝恩 Bein, L.
贝伦斯 Behrens
贝科夫 Быков
贝努利 Бернулли
贝恩哈迪 Бернгарди; Bernhardi
贝尔格曼 Bergmann
贝霍夫斯基 Быховский

五画

冯特 Вундт; Wundt
圣西门 Сен-Симон
白哲特 Bagehot
丘普罗夫 Чупров, А. И.; Tchuprow, A.
司徒卢威 Струве, П.Б.
汉森，乔治 Ганссен; Hanssen, Georg
汉奇克 Häntschke
申戈弗 Шенгоф
申兰克 Шенланк
艾希利 Ashley
艾利森 Ellison
艾尔弗雷德 Alfred, T. I.
卢齐耶 Rousier
卢森堡，露莎 Люксембург, Роза; Luxemburg, R.
卢奇茨基 Лучицкий
皮卡德 Picard
皮赫诺 Пихно
皮尔斯托夫 Pierstorf
加蒂 Гатти
加蓬 Гапон
加姆普 Gamp
古容 Гужон
古尔诺 Гурнэ
古里耶夫 Гурьев, А.
弗兰克 Франк, С.
弗罗梅尔 Frommer
弗莱克索尔 Флексор
弗列罗夫斯基 Флеровский
叶夫龙 Ефрон
叶菲缅科 Ефименко, А. Я.
叶泽尔斯基 Езерский
叶夫列伊诺夫 Евреинов
叶卡捷琳娜二世 Екатерина II
尼布尔 Кибур
尼古拉 Николай
尼奇克 Nitshke
尼科尔森 Никольсон

尼古拉-逊 Николай-он
尼古拉一世 Николай I
尼古拉耶夫 Николаев, А.А.
尼科利斯基 Никольский
布金 Будин, Л. Б.
布赫 Бух, Л.
布思,查尔斯 Бутс, Чарльз; Booth, Charles
布兰克 Бланк; Blank, R.
布特曼 Бутман
布兰梅尔 Brämer
布伦坦诺 Брентано, Луйо; Brentano, Lujo
布热斯基 Бржесский, Н.
布雷耶尔 Брейер
布尔加科夫 Булгаков, Т. Ш.
布尔加科夫 Булгаков, С.
布罗克豪斯 Брокгауз
布鲁茨库斯 Бруцкус
布亨别尔格尔 Бухенбергер
卡普,恩斯特 Kapp, Ernst
卡马奇 Karmarsch
卡明卡 Каминка, А.
卡尔波夫 Карпов
卡尔恰金 Карчагин, В.
卡拉乔夫 Калочов
卡芬豪斯 Кафенгауз, Л. Б.
卡雷舍夫 Карышев
卡特科夫 Катков, В. Д.
卡什卡罗夫 Кашкаров
卡布卢科夫 Каблуков, Н.
卡斯帕罗夫 Касперов
卡乔罗夫斯基 Качоровский, К.

六 画

伦琴 Рентген
伏特 Вольты
邦格 Бунге
乔治,亨利 Джордж, Генри
毕歇尔 Бюхер; Bucher, K.
华莱士 Wallace
朱格拉尔 Жюглар; Juglar, C.
亥姆霍兹 Гельмгольц
许夫定 Геффдинг, Гаральд; Höffding
许勒尔 Шюллер; Schüller
扬松 Янсон
扬茹尔 Янжул, И. И.
迈农 Мейнонг
迈尔,爱德华 Meyer, Eduard
安齐费罗夫 Анцыферов
安济米罗夫 Анзимиров
多伊彻 Deutsch, H.
多尔戈鲁科夫 Долгоруков
达恩 Дан
达马什克 Дамашке
列宁 Ленин, Н.
列佩纳克 Репенак, А.
列依捷斯 Лейтес, К. С.
列维茨基 Левицкий, Н.В.
考夫曼 Кауфман, А.А.
考夫曼 Кауфман, И.И.
考茨基,卡尔 Каутский, Карл; Kautsky
吉宁 Зинин
吉芬 Гиффен; Giffen, R.
吉阿钦托夫 Гиацинтов
吉尔什费尔德 Гиршфельд
齐美尔 Simmel
齐托维奇 Цитович
齐默尔曼 Zimmermann
齐格瓦尔特 Sigwart
亚罗茨基 Яроцкий, В.Г.
亚里士多德 Аристотель
亚历山大一世 Александр I
亚历山大二世 Александр II

托伦斯 Торренс
托恩托 Торнтон
托尔斯泰 Толстой
托尔加舍夫 Торгашев, Б.П.
托托米安茨 Тотомманц, В.
西贝尔 Зибер, Н.
西尼尔 Сениор
西博姆 Seebohm
西斯蒙第 Сисмонди; Sismondi
西尔万斯基 Сильванский, Н.П.
西格夫里德 Siegfried
伊利 Ely
伊利英 Ильин, В.
伊萨耶夫 Исаев, А.А.
伊奥列茨,冯·杰尔 Иольц, Фон·дер
伊兹戈耶夫 Изгоев
伊万诺夫斯基 Ивановский
伊格纳托维奇 Игнатович, И.И.
伊万诺夫一拉祖姆尼克 Иванов-Разумник
米勒 Миллер, В.
米古林 Мигулин, И.
米库林 Микулин, А.
米泽斯 Mises, L.von
米茹耶夫 Мижуев, П.
米柳科夫 Милюков, П.Н.
米克利亚耶夫 Микляев
米海伊洛维奇 Михайлович, Алексей
米海洛夫斯基 Михайловский
米克拉舍夫斯基 Миклашевский, А.

七画

纳斯 Насс
狄尔泰 Дильтей; Dilthey
坎克林 Канкрин
努瓦雷 Noiré
纽康门 Ньюкомен
辛兹海默尔 Sinzheimer
别利托夫 Бельтов, Н.
别利亚耶夫 Беляев
劳克林 Лауглен; Laughlin
劳埃德(奥维尔斯顿) Ллойд (Оверстон); Lloyd
劳赫贝尔格 Rauchberg
里夫斯 Reeves, W.
里希特 Рихтер, А.А.
里塞尔 Riesser
苏杰伊金 Судейкин, В.
苏哈诺夫 Суханов
苏维洛夫 Сувиров, Н.И.
库列曼 Кулеман
库兰日,弗尔斯特尔·德 Куланж, Фюстель де
库利舍尔 Кулишер, И. М.; Kulischer
库尔钦斯基 Курчинский
麦金利 Мак Кинли
麦克劳施 Macrosty
麦克劳德 Macleod, H.
麦克库洛赫,约翰·拉姆齐 Мак-Куллох; Mac Culloch, John Ramsay
李斯特,弗里德里希 Лист, Фридрих; List, F.
李嘉图,大卫 Рикардо, Давид; Ricardos, David
李凯尔特 Риккерт; Rickert
李卜克内西 Либкнехт; Liebknecht
杜能 Тюнен; Thünen
杜阁 Тюрго; Turgot
杜林,欧根 Дюринг; Dühring Eugen
杜尔诺夫 Дурново
杜冈-巴拉诺夫斯基 Туган-Барановский, М. И.; Tugan-Baranowsky

希尔施 Гиршь; Hirsch
希什科 Шишко
希法亭 Гильфердинг; Hilferding, R.
希尔德布兰德,布鲁诺 Гильдебранд, Бруно; Hildebrand, Bruno
希尔德布兰德,理查德 Гильдебранд, Рихард; Hildebrand, Richard
伯默特 Böhmert
伯恩斯 Baines, E.
伯恩海姆 Bernheim
伯恩施坦 Бернштейн, Н.
伯恩施坦 Бернштейн, Э.; Bernstein, E.
沙斯坚 Шастен
沙德林 Шадрин
沙赫纳,罗伯特 Schachner, Robert
沙耶维奇 Шаевич
沙尼亚夫斯基 Шанявский
阿德勒 Адлер, Макс; Adler, M.
阿德勒,格尔克 Adler, Gorg
阿伦特 Arendt
阿克赖特 Аркрайт
阿维洛夫 Авилов, Б.
阿列克谢耶夫 Алексеев
利本 Lieben
利夫曼 Liefman
利先科 Лисенко, С. И.
利克勒 Леклер
利沃夫 Львов
利珀特 Липперт; Lippert
利亚先科 Лященко, П. И.
利亚加杰尔 Лягарделл
利林菲尔德 Лилиенфельд
利特维洛夫—法林斯基 Литвинов-Фалинский, В.П.
沃克 Walker
沃基 Воден
沃希宁 Вощинин
沃盖尔 Уокэр
沃尔夫,尤利乌斯 Вольф, Ю.; Wolf, Julius
沃尔科夫 Волков
沃尔斯基 Вольский, А.
沃龙佐夫 Воронцов, В.П.
沃尔孔斯基 Волконский, Н.
沃伊京斯基 Войтинский, В.С.
沃多沃佐夫 Водовозов, М.
沃洛夫斯基 Wolowsky
克尼斯 Knies
克拉克 Кларк; Clark
克纳普,盖尔 Кнапп, Георг; Knapp, G. F.
克劳斯 Claus, R.
克伦威尔 Кромвелль
克吕格尔 Krüger
克拉西克 Красик, А.В.
克洛波夫 Клопов
克隆普顿 Кромптон
克鲁克斯 Крукс
克日维茨基 Кржививцкий
克尼波维奇 Книпович, Б. Н.
克里切夫斯基 Кричевский
克拉斯诺佩罗夫 Красноперов
克莱因韦希特尔 Kleinwächter

八 画

金,格雷戈里 Кинг, Грегори; King, Gregory
居约 Guyot
欧文,罗伯特 Оуэн, Роберт
奇切林 Чичерин, Б.
法拉第 Фарадэй
若列士 Жорес
宗德夫勒 Sonndorfer
庞巴维克 Бэм-Баверк; Böhm-Ba-

werk
孟德斯鸠 Монтескье
明斯特尔贝格 Мюнстерберг; Münsterberg
图克 Тук
图恩 Thun, A.
帕西 Поссе, A.
帕日特诺夫 Пажитнов
绍尔 Шор
绍斯塔克 Шостак, П.
季别尔 Зетбер
季亚科诺夫 Дьяконов, М. А.
舍伐利埃 Chevallier, E.
舍恩贝尔格 Шенберг, Н.; Schönberg
舍斯塔科夫 Шестаков
凯里 Кэри
凯恩斯 Keynes
凯尔恩斯 Кэрнс; Cairnes
杰恩 Ден,Э.
杰文斯 Джевонс; Jevons, T.J.
杰列夫斯基 Делевский, Ю.
杰缅季耶夫 Деметьев, Е.
彼得 Петр
彼得松 Петерсон
彼得拉日茨基 Петражицкий, Л.И.
彼得伦克维奇 Петрункевич
迪尔 Диль; Diehl
迪格利 Дигли
迪策尔 Дитцель; Dietzel
迪特默 Dittmer
迪克海姆 Durkheim
佩平 Пыпин
佩尔曼 Пёльман
佩施尔 Peschel
佩斯科夫 Песков
佩舍霍诺夫 Пешехонов
罗杰斯 Роджерс
罗基尼 Рокиньи
罗雪尔 Рошер; Roscher
罗维勒 Roville, de
罗日科夫 Рожков, Н.А.
罗斯托夫采夫 Ростовцев
拉采尔 Ratzel, F.
拉弗勒 Лавеле; Laveleye, F. de
拉萨尔 Лассаль, Lassalle
拉夫罗夫 Лавров, П.Л.
拉布里奥拉 Лабриола, А.
拉普拉斯 Лаплас
拉斐洛维奇 Раффалович, А.
波里 Borrie
波特 Поттер
波勒 Поле; Pohle
波义耳 Бойль
波戈热夫 Погожев
波尼阿廷 Bouniatian
波利扬斯基 Полянский
波格鲁佐夫 Погрузов
波特列索夫 Потресов, А.
波斯尼科夫 Посников, А. С.
波别多诺斯采夫 Победоносцев

九 画

娄 Low
恺撒 Цезарь; Caesar
泰罗,库克 Taylor, Cooke
胡贝尔 Huber
拜比吉 Babbage
威尔逊 Вильсон
柏拉图 Платон
席佩尔,马克斯 Шиппель, Макс; Shippel, Max
勃拉特 Брандт
钦德尔,埃米尔 Циндель, Эмиль
契尔斯基 Tschiersky
济韦金格 Зивекинг

祖巴托夫 Зубатов
茨威笛奈克-祖登豪斯特 Zwiedinek-Südenhorst
费尔亨 Felkin
费希纳 Фехнер
费尔巴哈，路德维希 Feuerbach, Ludwig
费奥多罗夫 Федоров
洛施 Losch
洛赫京 Лохтин, П.
洛西茨基 Лосицкий
洛津斯基 Лозинский, Е.
洛贝尔图斯 Родбертус; Rodbertus
哈恩 Hahn, E.
哈里森 Harrison
哈钦斯 Hutchins
哈马赫尔 Hammacher
哈尔曼因 Harmening
哈克斯陶森 Гакстгаузен; Haxthausen
哈格里夫斯 Гаргривс
哈森坎普夫 Газенкампф; Hasenkampf
哈滕贝格尔 Гаттенбергер
哈里佐梅诺夫 Харизоменов
科恩 Cohn, D.
科恩 Кон; Cohn, Gucmav
科克斯 Кокс, Х.
科福德 Кофод, А.А.
科尔萨克 Корсак
科伊斯勒 Keussler
科辛斯基 Косинский, В.А.
科莫钦斯基 Komorzynski
科特利亚尔 Котляр, Г.
科兹明内赫—兰宁 Козминых-Ланин
科兹洛夫斯基 Козловский, Л.
科瓦列夫斯基 Ковалевский, Л.Т.
科瓦列夫斯基 Ковалевский, М.М.
施潘 Spann
施洛斯 Шлосс; Schloss
施特尔 Staehr
施坦格 Штанге, А.Г.
施泰因 Ph. Stein
施穆勒 Шмоллер; Schmoller, Gustav
施密特，卡拉特 Шмидт, Конрад; Schmidt, K.
施托希，海因里希 Шторх; Ctorch, Heinrich
施特鲁克 Struck
施维塔伊 Швиттау, Г.Т.
施皮特霍夫 Шпитгофф; Spiethoff, A.
施托尔茨曼 Штольцманн; Stolzmann
施陶丁格尔 Staudinger, F.
施泰因曼—布赫尔 Steinmann-Bucher

十 画

夏林 Scharling
倍倍尔 Бебель
俾斯麦 Бисмарк
爱伦堡 Эйленбург; Eulenburg
陶西格 Тауссиг; Taussig
涅日丹诺夫 Нежданов
热列兹诺夫 Железнов, В.Я.
恩格斯 Энгельс; Engels
恩伦德尔 Engländer
特尔纳 Тернер
特鲁布尼科夫 Трубников
桑顿 Thornton
桑巴特 Зомбарт; Sombart
莱维 Levy, H.

莱斯利 Leslie, Cliffe
海因 Heyn
海辛 Хейсен, М.Л.
海尼施 Гайниш; Hainisch
诺伊曼 Нейман; Neumann, Fr. J.
诺斯蒂茨 Ностиц
诺沃托尔什斯基 Новоторжский, Р.
索雷尔 Сорель
索尔贝尔 Зауэрбек; Sörbeer
索恩采夫 Солнцев, С.
索姆涅尔 Сомнер
索博列夫 Соболев, М.
莫尔,托马斯 Мор, Томас
莫佐利 Мужолль
莫扎列夫斯基 Модзалевский
莫利德什捷纳 Мольдштейн, И.
埃斯莱 Esslen
埃卡雷斯 Эккариус, И.
埃伦贝格 Ehrenberg
埃利亚松 Элияссон
埃费尔茨,奥夫托 Effertz, Ofto
埃夫盖米尔 Эвгемер
埃伦费尔斯 Эренфельс; Ehrenfels
格勒 Göhre, P.
格赖 Грей, И.
格森 Гессен, С.
格尔德 Герд, В.А.
格罗曼 Громан
格罗斯 Gross
格罗森 Гроссе
格列塞尔 Грессер
格伦采尔 Грунцель; Grunzel
格拉纳特 Гранат, И.
格拉斯顿 Гладстон
格雷戈尔 Gregor
格雷歇姆 Грэшам; Gresham
格尔菲里赫 Гельфирих
格拉勃斯基 Grabski
格里涅维奇 Гриневич, В.
格奥尔吉耶夫斯基 Георгиевский, П.И.
格里戈列耶夫斯基 Григорьевский

十一画

康德 Кант; Kant
曼戈尔德 Mangoldt
累克西斯 Лексис; Lexis
梁赞诺夫 Рязанов, Н.
萨伊 Сэ, Ж. Б.; Say, J.B.
菲舍尔 Фишер, Г.
菲利波维奇 Филиппович; Philippovich
盖恩 Гейн
盖德 Гед
盖格尔 Geiger
基尔希曼 Кирхиман
基里洛夫 Кириллов, Л.
基谢廖夫 Киселёв
勒洛 Рело; Reuleaux
勒曼 Lehman, R.
勒瓦瑟尔 Levasseur
勒斯涅尔 Лесснер, Г.А.
勒斯居尔 Лескюр, Жан
勒克利茨基 Рклицкий, М.
维贝 Вибе; Wiebe
维特 Витте
维古鲁 Вигуру
维塞尔 Визер; Wieser
维尔明豪斯 Wirminghaus
维赫利亚耶夫 Вихляев, П.
梅旦 Métin, A.
梅因 Maine
梅林 Меринг
梅内斯 Manes
梅耶尔 Мейер, Э.

梅尔库洛夫 Меркулов, А.В.
梅谢尔斯基 Мещерский

十二画

琼斯 Jones
傅立叶 Фурье; Fourier
敦克尔 Дункер
富勒顿 Фуллартон
惠特利，理查德 Уэтли; Whately, Richard
雅费 Jaffé
雅布尔 Ямбул
舒尔采—德里奇 Шульце-Делич
舒尔采—格弗尼茨 Шульце-Геверниц
塔尔 Тар
塔西佗 Тацит; Tacitus
塔美斯 Тамес
鲁林 Reuling
鲁齐，波尔·德 Рузье, Поль де
鲁缅采夫 Румянцев
黑塞，阿尔贝特 Гессе; Hesse, Albert
黑尔德 Гельд; Held
黑希特 Hecht
黑格尔 Гегель
谢夫莱 Шеффле; Schäffle
谢尔宾 Щербин
谢梅夫斯基 Семевский, В.И.
谢尔戈夫斯基 Серговский, Н.Г.
谢尔盖耶维奇 Сергеевич, В.
博恩 Bonn, M.
博当 Боден, Жан
博克尔 Бокль
博格茨 Borght, Van der
博利厄，勒鲁瓦 Болье, Леруа
博尔特克维奇 Борткевич; Bortkiewicz, L.
奥本海默 Оппенгеймер; Oppenheimer
奥尔洛夫 Орлов
奥尔巴赫 Auerbach, W.
奥泽罗夫 Озеров
奥斯皮茨 Auspitz
奥尔任斯基 Орженцкий, Р.М.
奥尔钦尼科夫 Овчиников
奥加诺夫斯基 Огановский, Н.
奥斯特罗格拉茨基 Остроградский
普拉特 Платтер
普列韦 Плеве
普伦格 Plenge
普赖斯 Брэсси
普莱斯，理查 Прайс, Ричард
普累内尔 Plener, E. v.
普鲁加温 Пругавин
普列汉诺夫 Плеханов, Г.В.
普里列扎耶夫 Прилежаев
普罗科波维奇 Прокопович, С.Н.
普洛特尼科夫 Плотников
斯密，亚当 Смит, Адам
斯卡隆 Скалон
斯蒂达 Stieda
斯宾塞，赫伯特 Спенсер, Герберт
斯菲特兰 Schwiedland
斯卡尔任斯基 Скаржинский, Л.
斯图坚斯基 Студентский
斯洛博扎宁 Слобожанин, В.
斯捷潘诺夫 Степанов, И.
斯塔林斯基 Сталинский, Е.
斯塔霍维奇 Стахович
斯托利亚罗夫 Столяров, Г.
斯克沃尔佐夫 Скворцов, А.
斯洛尼姆斯基 Слонимский
斯特列利斯基 Стрельский, П.
斯蒂林—安德森 Штилиинг-Андерсен

斯坦尼斯拉夫(沃尔斯基) Станислав (Вольский)
斯维亚特洛夫斯基 Святловский, В.

十三画

路易,波尔 Луи, Поль
蒙塔古 Montague
蒲鲁东 Прудон
楚克坎德尔 Zuckerkandl
魁奈 Кенэ; Quesnay
詹克斯 Jenks
詹姆斯 James
赖歇尔 Reicher
赖法伊岑 Райффейзен
福塞特 Фаусетт
福尔别尔特 Форберт, Л.
福尔图纳托夫 Фортунатов
塞乌斯 Sayous
塞维利,托马斯 Сэвери, Томас
塞季威克 Сиджвик
鲍利 Боули; Bowley
鲍威尔,巴登 Powell, Baden
鲍什尼亚克 Бошняк, Е.
雷,约翰 Рэ, Джон
雷克吕 Reclus, J.E.
雷卡乔夫 Рыкачёв, А.
雷布尼科夫 Рыбников

十四画以上

豪厄尔 Howell, G.
赛德尔 Seidel
熊彼特 Шумпетер, Schumpeter
赫茨 Гертц; Hertz
赫维 Hevy
赫克尔 Геккель
赫德尔 Гердер
赫尔岑 Герцен
赫尔曼 Герман; Hermann
赫尔茨卡 Hertzka
赫尔弗里希 Helfferich
赫尔岑施泰因 Герценштейн, М.
摩尔根 Морган; Morgan
德尔 Daire, E.
德米特里耶夫 Дмитриев, В.
德米特里耶夫 Дмитриев, Г.
德米特里耶夫 Дмитриев, К.
穆勒,詹姆斯 Милль, Джемс
穆勒,约翰·斯图亚特 Милль; Mill, J.S.
霍夫曼 Гоффман; Hofmann
霍布森 Гобсон
霍茨基 Ходский, В.
霍茨基 Ходский, Л.
霍利约克 Holyoake
戴维森 Давидсон; Davidson, J.